

第一次领工资就该知道的 理财常识

(全四本)



目录

第一次领工资就该知道的理财常识

第一次领工资就该知道的理财常识·基金篇

第一次领工资就该知道的理财常识·互联网金融篇

第一次领工资就该知道的理财常识·股市篇

第一次领工资 就该知道的 理财常识

力哥 著



第一次领工资就该知道的理财常识

力哥 著

中信出版社

目录

序 信力哥，会理财，屌丝逆袭高富帅！

第1章 人生因金钱而美好

第2章 金钱君不能说的秘密

第3章 为什么你一理财，财就离你？

第4章 25岁、35岁、50岁的你，怎样做理财规划？

第5章 钱越来越薄？都是通胀惹的祸！

第6章 你不仅要跑赢CPI，还要跑赢你的邻居

第7章 想学巴菲特赚大钱，怎能不懂复利？

第8章 如何管好收支，理出多余的钱？

第9章 卡奴、剁手党、月光族翻身大作战

第10章 只想低风险高收益，醒醒吧！

第11章 做好配置，资产绝对不缩水

第12章 哪种理财方式最适合你？

第13章 72法则、4321法则、双10法则，靠谱吗？

第14章 鲁智深绘制的理财规划书

第15章 富爸爸养成手册

第16章 穷二代逆袭宝典

第17章 开启双核复利引擎，提前退休不是梦

第18章 getv五种智慧，成就富足人生

结语 如何成为真正的富人

本书来源于网络，仅供个人学习之用，请勿用于商业用途。
如对本书有兴趣，请购买正版书籍。

序

信力哥，会理财，屌丝逆袭高富帅！

我要理财：只喊口号，木有行动

因为工作关系，过去好多年来，我经常会被身边的朋友问起各种理财问题，我也会传递各种理财正能量，告诉他们正确理财真的可以改变命运。

但是我发现收效甚微。要不就是他们听不懂，要不就是和他们说的时候点点头，好像是听懂了，觉得你说得很有道理，但事后身边没有一股力量，可以不断督促他们向理财高峰攀爬。结果生活、工作一忙碌，就把理财这档子事给忘了。

后来我发现，中国已进入了个人理财需求大爆发的时代，屌丝也好，土豪也罢，都有强烈学习理财的紧迫感和积极性。因为去年还一块钱一个的包子，今年就卖一块五了，钱天天在缩水，口袋里钱不够用，老板又抠门不给加工资，怎么办？只能自力更生，寻找新的开源之路，通过投资理财来获得额外补贴。

话是这么说，大家也都认这个理，可现在小伙伴们各个都“亚历山大”，工作那个忙碌，生活那个浮躁。有一个很苦逼的小伙伴就问我：**“力哥，我是真想理财，可我怎么才能入门呢？”**

我说你静下心，好好看一本系统介绍理财的书，看完了，你也基本入门了。可他说他真没那么多时间看书，就算有点碎片时间那也是刷刷朋友圈，打打QQ游戏，追追港剧韩剧美剧，就这么消磨掉了。再说今天是读图时代、视频时代，有多少人还那么有性子啃大部头的专业理财书籍呢？

我想他说得也对，我就说不看书也行，就看看各种理财类报刊，或看看电视台财经类节目，还有满大街的理财类网站，再不行关注几个讲理财的微信公众号。每天吸收一点理财新知，你慢慢就会变成理财达人了。

这小伙伴一听又急了：“力哥，你是拿理财当饭吃的，你不去钻研，就得喝西北风去，可我哪有那么多工夫去钻研这些道道？我又没学过经济学，你之前给我看的那几本《理财周刊》，里面那么多专业词汇，我真是傻傻分不清楚。而且看到后来实在太枯燥、太专业、太复杂，看到后来越看越迷糊了。”

最后“我要理财”的结果，就和许多女生整天张罗着说“我要减肥”一样：

只喊口号，木有行动。用邓丽君奶奶的话说，问君能有几多愁，恰似滚滚前海向外流！

我也纳闷，为什么学理财就那么难呢？非得每一个站在门外的理财小白横冲直撞，撞得头破血流才能慢慢悟出点道道，怎么就没人能一点点手把手牵着他们，把他们妥妥给领进门呢？这么一件利在当代、功在千秋的伟大事业，怎么就没人去做呢？既然没人做，好！那我力哥来做！

力哥到底想干啥

力哥说理财，就认准两个死理。**第一，简单！**那些经济学专业术语神马的统统给我当浮云去吧！

第二，好玩！许多人眼里，学理财是一件很苦逼、很无聊的事，那些经济学家、股评家神马的总是穿着西装打着领带，一本正经在那里高谈阔论，而我们一群理财小白坐在下面听得快睡着了。这种事情力哥打死也不会做。

为什么？因为刚刚三十而立的力哥，自己也还奋斗在屌丝逆袭高富帅的漫漫征途中，现在已逆袭到一半了。**所以我就是要用屌丝的语言讲好玩的理财故事！**

理财无外乎理生活，生活无外乎吃喝，拉撒，玩乐，嫖赌……（最后一个可忽略）反正就是一句话：给生活找乐子，让生活更开心。**所以力哥说理财的目标，就是让每一个理财世界的小白都能轻松入门，让每一个理财世界的菜鸟都能快乐成长。嘻嘻哈哈学理财，开开心心过日子！**

尤其是我身边好多的80后、90后的年轻人，有的现在还在读大学，有的刚毕业没多久，有的则被结婚、买房、生孩子这些接踵而来的人生财务负担压得喘不过气来。我希望能用我的专业所长，告诉他们，只要你愿意撬开理财这扇大门，愿意好好规划你的人生，请相信，眼前的困难只是暂时的，你未来的生活一定会变得越来越好！

看到这里，你可能有一肚子问题想问力哥：我没钱理财该肿么办啊？我结不起婚、买不起房子、养不起孩子、工资不够花肿么办？你说这余额宝到底有没有风险？中国股市还能不能玩？房价还会不会暴涨？现在该买房还是租房呢？人家说推销保险的都是大忽悠，你说我要不要买点保险呢？……

小伙伴们心中积存已久的理财困惑真心不少。但你放心，只要坚持跟着力哥学理财，这些问题都不会再成为你的困扰。

跟着力哥走，理财不用愁

力哥今天首先要讲的是 **“小白入门篇”**，我会把关于理财最实用、最重要、最基本的道道一点点嚼碎了，喂给你吃，一步一个脚印踏踏实实走入理财这扇大门。因为一旦走入这扇大门，那真是陷阱处处有，一不小心就会摔跟头。看完这本书，你就相当于理财小学毕业了。

接下来力哥会推出 **“菜鸟起飞篇”**，我会分门别类介绍各种投资理财工具的特点和风险。理财的基础知识讲到这里就差不多了，理财干货也吸收干净了，你差不多就达到初中生的水平了。

再往后力哥会推出 **“达人进阶篇”**，我会以专题的形式，重点讲述各方面的理财实战知识和技巧。这些专题你都看明白了，那恭喜你，理财高中毕业了！至此，师傅是真的把你领进门了。

接下去是路漫漫其修远的理财大学修行之路……别怕，你也不用一个人黑灯瞎火地去上下求索。因为理财是一辈子的事情，学习理财也是一辈子的功课。面对变幻莫测的投资市场，面对不断创新的理财产品，力哥会一路牵着你的手，带你领略理财的风景，看透投资的奥秘。只要你喜欢听力哥说理财，那就还会有第四季、第五季、第六季……

总之，我就是你的一双理财之眼，带领你一路从理财小白走向理财达人！

力哥理财物语：

信力哥，会理财，原地零起点入门！

PS：想要第一时间获得最新【力哥说理财】视频版、音频版、文字版及其他理财干货，请添加【力哥说理财】微信公众号：ligemoney

第1章 人生因金钱而美好

这一章可被看作是各位理财小白进入理财世界的开学典礼。一般来说，开学典礼上要说的肯定是什么是理财，不过力哥觉得比这更重要的是明白到底什么是金钱。只有理解了金钱的重大意义和局限性，今后才不会被金钱牵着鼻子走，未来理财大厦的根基才能打夯实。所以我们今天就来聊聊金钱君。

女人一定要有钱吗？

2013年上海滩有一出火爆一时的话剧，叫《女人一定要有钱吗》，当时号称中国第一部财经音乐喜剧。这部话剧讲的是励志姐、傍款妹和屌丝女这三个闺蜜不同的人生选择和财富轨迹。各位，你觉得女人一定要有钱吗？

很多人会下意识地反应：是啊，女人当然要有钱！因为这年头，男人他X的靠不住！可是你有没有想过，这世界上一共就三种人：男人、女人、李宇春。李宇春不算，“女人一定要有钱”的潜台词，不就是男人就不一定非得要有钱吗？

可事实并非如此。这年头，不但女人一定要有钱，男人得比女人更有钱！因为女人没钱还能找个男人依靠（只要你长得别像凤姐那样，就算像凤姐那样只要有钱去韩国整个容就好了）。当然男人靠不靠得住是另外一回事，**但男人如果是穷光蛋一个，请问哪个女人会向你主动献身呢？**（就算凤姐也不会吧）。

记得以前读书时有个段子叫“考考考，老师的法宝；分分分，学生的命根”。进入社会后才知道，神马考试分数都是浮云。你就算是学霸又如何？在学校里可能有无数女生对你刮目相看，但到了社会上，就算你再有才华，口袋里木有钱，女神从你身边走过，连正眼都不会瞧你一下！所以这句话应该改成：**“钱钱钱，男人的命根！”**

马诺只有坐进宝马车才会笑

从经济学上说，漂亮姑娘找高富帅，奶茶妹妹找刘强东，马诺喜欢坐在宝马车里哭……这些不是天经地义很正常的事吗？我是马诺我也愿意坐宝马车，是哭是笑另外一回事。说句不好听的，说不定我没见宝马车时还在哭呢，一坐进宝马车马上就破涕为笑了！

因为在一个社会里，**女性的美貌是男性极度渴望的一种稀缺资源，而男性的财富同样是女性极度渴望的稀缺资源，稀缺资源当然要配上稀缺资源才是一种最理性经济的选择。**

反过来说，女人不好色吗？女人也好色啊，否则看到人家李敏镐、金秀贤、金宇彬的，干吗欧巴欧巴叫得那么疯狂？女人要是不差钱，包养个小白脸满足自己的需求也是很正常的事啊。我这里说的不是道德层面的是非对错，而是经济学层面的理性选择。

心魔才是万恶之源

东拉西扯这么多，不知道你有没有感觉到点什么。金钱到底是什么？为什么我们对金钱如此痴迷？有句话叫“有钱能使磨推鬼”，所以“金钱是万恶之源”。你觉得这话对吗？

客观地说，金钱是中性的，本身没有善恶划分。而且金钱作为一种中性的交易媒介，为人类社会的进步做出了不可替代的伟大贡献。

要是没有金钱，人类今天还停留在物物交换的原始社会。因为有了可以对价值和财富进行标准化度量的金钱，才能产生系统化的社会分工和规模化的贸易活动，人类的文明才能不断扩张，以至于进入今天这种生产力高度发达、交易高度便利的市场经济时代。可见金钱对人类那是大大的有功！

从经济学角度说，**金钱本质上是一种购买力的凭证。**那一张张花花绿绿的纸片，本身没有任何意义，但通过它可以买到绝大部分你想要的东西。假若没有它，你拿什么喂饱肚子？拿什么养活孩子？拿什么赡养高堂？所以金钱真是个好东西。

但你可能会问：为什么社会上又会有那么多因为金钱而带来的罪恶呢？

这个问题我想了很久，我的结论是：因为许多人即使吃穿不愁，还是本能地想要更多的钱。有了一百万想要一千万，有了一千万想要一个亿，有了一个亿还想要一百个亿。**欲壑难填。**所以今天，力哥要好好给金钱君做一回翻案文章。真正的魔鬼不是金钱，更不是女人，而是人的贪财之心。你的心魔才是世界上最可怕、最深不可测的东西。

力哥理财物语：

金钱不是魔鬼，人的贪财之心才是。

思考：

金钱对你意味着什么？

第2章 金钱君不能说的秘密

真正的魔鬼不是金钱，而是人的贪财之心。接下来我们继续深入来挖一下金钱君那些不能说的秘密。

我在马路边捡到一毛钱

先说个小故事，以前有个印第安酋长偶然到纽约参加晚会，参加者大多是在华尔街工作的金领。忽然这位酋长听到地下水道的蟋蟀在叫，于是就叫大家来听，可没有一个人在意他的招呼。这位酋长很有感触，于是把一把硬币抛在空中。当硬币落在地上发出清脆声响时，原本相谈甚欢的华尔街金领们突然都低头找了起来……

你可以想象一下：假如你走在马路上突然听见身后发出丁零零的声音，你的第一反应是什么？摸钱包。第二反应是什么？看是谁的钱掉了。第三反应是什么？看有没有人上去拿钱，要是这钱没人去拿的话，呵呵，你知道该怎么做的……

这枚一块钱甚至一毛钱的硬币真的很有价值吗？恐怕不是吧，在魔都，一块钱连一个肉包都买不到，只能买个白馒头。但我们为什么对金钱发出的声响那么敏感？因为我们已经本能地无法拒绝金钱的诱惑，**于是早就把耳朵的频率调成和钱响的声音同步的频率，反而对大自然所发出的更加奇妙动听的声音听而不闻，对大自然的美景，视而不见。**

一谈感情就伤钱

很多时候，我们的生活真的掉进了钱眼里，但却喜欢在外人面前摆出一副视金钱如粪土的样子。因为我们中国人长期受到东方儒家文化义利教育的熏陶。子曰：“君子喻于义，小人喻于利。”总觉得钱这玩意本质上不是好东西，钱这档子事不能放到台面上说。谈钱伤感情，得私下里偷偷说。很多时候不能说得太过明太细，这个你懂的……

但其实，越是不好意思谈钱的人，越是偷偷摸摸谈钱的人，心里越看重钱，越放不下钱，对钱的挣扎越厉害。看到别人比自己有钱就嫉妒，看到比自己穷的人就鄙视。所以和别人谈到钱的问题时，我们常常要反过来听。比如老板说，这不是钱的问题，是财务制度问题，是商业模式问题，是做人原则问题……打住！

只要老板说这不是钱的问题，你就知道了，这就是钱的问题，只不过老板不能明说罢了。商业社会嘛，不管你把理想吹得多伟大，归根到底还是要看你能不能赚到钱。

所以我一直都说：不要羞于谈钱，更不要假装无视金钱或回避金钱带来的问题和困扰，说什么：“不就是钱嘛，小事情，无所谓，钱能解决的事，那能叫个事？”我说大兄弟，你真不能无所谓！**你不把钱当一回事，钱也不会把你当一回事！如果钱不是问题，那问题一定是没钱！你要是怕谈钱伤感情，那谈感情就一定伤钱！**

反而是像力哥这样的人，能面不改色坦坦荡荡来谈钱……不是说力哥不爱钱，力哥当然也爱钱，看到毛爷爷两眼也放光，但至少力哥敢于承认自己爱钱，敢于正视金钱。力哥不但敢于正视金钱，还强调要尊重金钱，甚至感谢金钱。**因为一个人通过合法正当渠道获得的白色收入越多，说明你对社会的贡献和价值越大。**

干露露露胸器也为社会创造财富

如今许多穷人都有一种仇富心理，觉得富人就一定都有原罪，只是我不知道罢了。不可否认，在经济转型时期的中国，有财富原罪的富人的确不少，但还是有很多人就是光明正大把钱挣了。你说马云、马化腾有什么财富原罪？人家不是富二代不是官二代，就是靠自己的胆（chao）识（xi）和奋（hu）斗（you），成就了今天的阿里帝国和企鹅帝国！

你可能还会说，现在的社会财富分配不公平！那些歌星出来挥挥手唱唱歌就能赚几十万，人家大马路上的扫地工人干死干活一个月才赚一两千块。你说那些歌星给社会创造什么价值了？这不合理啊，这不是朱门酒肉臭，路有冻死骨吗？

可我告诉你，那些歌星创造的财富价值还真就比扫地工人强上千万倍！扫地工人的劳动价值是让马路更干净，歌星看起来劳动强度比扫地工人轻很多，但在市场经济时代，他唱歌能给千万人带来愉悦感，让他们心情舒畅，他们愿意为这样的娱乐体验服务买单，这就是价值的体现。

你不能说看得见摸得着的商品有价值，别人给你提供的服务就没有价值。爆米花有价值，让你获得感官快感的电影就没价值了吗？鸡翅加啤酒有价值，迪士尼乐园让你玩得High翻天就没有价值了吗？

如果你承认迪士尼乐园的确创造了财富和价值，那歌星唱首歌，哪怕像张曼玉那样唱跑调了，影星走个红毯，姚明打打球，刘翔跑跑步，干露露露个胸器什么的，那就是在为社会创造巨大的价值！你不喜欢你可以不买单，有人买单就行了，**只要不触犯法律和道德的底线，根据市场对你的需求，市场就会给你一个公平合理的定价。**

钱能买到什么？

有人说你这不是鼓吹金钱万能论吗？把钱说得那么高大上、伟光正的样子。钱这东西，不就是一张张小纸片吗？钱乃身外之物，生不带来，死不带去。别吹得那么崇高，还谈什么感谢金钱。我问你：钱能买到亲情吗？钱能买到幸福吗？钱能买到生命吗？不是有首歌词是：**“爱情不是你想卖，想买就能卖，让我挣开，让我明白，放手你的爱。”**你说钱能买到纯洁的忠贞不渝的爱情吗？

钱能买到亲情吗？不能。但为了争夺钱财，却可以让父子结仇，兄弟反目。你看电视台里的老娘舅节目，那些家庭矛盾调解来调解去，调解到最后，问题的根子不都出一个“钱”字上吗？

钱能买到友情吗？不能。但曾经出生入死的好兄弟却可以为了钱欺骗、出卖朋友。几十年的朋友为了钱，可以说断交就断交。这种事情还见得少吗？就像左小祖咒在《钱歌》里唱的：**“不借钱给朋友就会失去朋友失去钱，借钱给朋友又会失去钱失去朋友。”**

钱能买到爱情吗？不能。但天底下有多少有志男小歪，就是因为没钱买房，未来的准丈母娘就硬是能把这对鸳鸯打散！

钱能买到健康和生命吗？不能。但没钱却可以让你失去健康和延续生命的机会。在天朝，你如果生活在中西部山区，没钱的话，一旦患上重病就只有等死。有钱就可以跑到北上广来接受最好的治疗。再有钱的话，就可以移民国外，和雾霾说拜拜，和污染说再见，吃上更干净的食物，喝上更干净的水，呼吸更清新的空气，那你不就更容易健康长寿吗？

钱能买到自由吗？能买到理想吗？不能。但如果一个人连养活自己一家老小都办不到，你觉得他还会有心思整天去琢磨什么理想？自由？钓鱼岛？

再说到底，钱能买到信仰吗？你说当然不能。信仰是多么神圣伟大的事情，谈钱那是亵渎神灵啊！可是当年犹大不就为了区区30个银币就把耶稣给卖了吗？今天大部分的中国人，不信天主，不信真主，不信佛祖，信的不正是这位孔方兄、毛爷爷吗？

所以我们应该重视钱，钱对我们真的很重要，重要到什么程度呢？重要到**钱是我们身外之物中最重要的东西！**

总有些东西钱买不到

不过话说回来，当你的生活不再为没钱而感到烦恼时，钱又不再那么重要了。因为钱

或许能买到更健康的身体，却买不到精神的富足；钱或许能让你活得更久些，但无法买到内心的宁静、平安与最终极的那种快乐和幸福。

金钱真的不是万能的。用比尔·盖茨的话说：**“当你有了一亿美元的时候，你就明白钱不过是一种符号，简直毫无意义。”**

这话反过来说就是：**“当你一分钱都没有的时候，你就明白钱是你的一切……”**

忙碌的都市生活中，或许我们真该稍稍停顿一下我们常年按下“快进键”的脚步，重新去认真思考一下：这位伴你一生的名叫金钱的小伙伴，它到底是什么？你到底应该怎么看待它？哪些是它能为你做的，哪些又是它无能为力的？

虽然力哥花了那么那么大篇幅讲金钱的重要性，但最后力哥却想告诉你一个金钱君最大的秘密：**钱无法为你实现的，恰恰是你这一生最应该珍视的财富！**

钱真的很重要，但钱再重要，这个世界上也总有一些东西比钱更重要。

想一想，人生在世短短几十年，你最宝贵的财富，到底是什么？如果这个问题没想明白，那你未来理财理出来的钱越多，你的人生就会越困惑。

力哥理财物语：

钱乃身外之物，但却是身外之物中最重要的东西

思考：

在你心中，什么是钱永远无法买到的？

第3章

为什么你一理财，财就离你？

现在，小伙伴们算正式和金钱君拜过把子了。今后你可以很自豪地对金钱君说一句：兄弟，我懂你！这回，我们就该揭开理财君的红盖头了。

为什么你一理财，财就离你？

照例先和大家说个段子。我因为长期从事理财行业的记者工作，每当认识新朋友时，别人一知道我的工作，就会立即眉飞色舞甚至有些神秘兮兮地小声对我说：“侬有撒消息伐？”（上海话）意思是你有没有什么关于股票的内幕消息。

最近这段时间不一样了，大部分人被中国股市玩伤心了，累觉不爱了。他们更关心的是：“你说余额宝可不可以买？有没有风险呢？我要不要再买一点微信理财通分散一下风险呢？”

关于炒股票和余额宝的话题，我以后再细说。这里说这个段子，是因为我发现今天大部分中国人对理财的认知存在较大误区。在很多人印象里，所谓学理财就是问一位理财高人，这个股票可不可以买，那个理财产品安不安全，要是有什么好的投资生财机会，可别闷声发财，到时别忘了知会兄弟一声！

很多人眼里，理财就是投资，就是钱生钱。有点投资意识的人会把理财看成是用投资的方式实现资产保值、增殖。正所谓“你不理财，财不理你”，意思是你不去投资理财的话，你手里的钱就会越来越少。

不过这些年出现一种恶搞的说法，叫“你一理财，财就离你”，一是因为过去这些年中国最大的创富机器——股市一直是吊儿郎当一副咸鱼死样，二是因为理财市场的水太深，骗子太多，骗术层出不穷。很多人伸出手想去理财，结果却赔了夫人又折兵，以至于一朝被蛇咬，十年怕井绳。

如今不少吃过苦头的投资者一听到什么“专业理财师”“免费理财讲座”之类的名堂，第一反应就是你丫不会是骗子吧？你丫又不是活雷锋，八成是要推销什么理财产品吧？就和那些号称免费给老年人体检，最后骗你爸妈买一大堆没用的保健品的坑爹销售员一样。那你可能会问：到底什么才是真正意义上的理财呢？

到底什么是理财

有两个力哥总结的核心概念希望大家记住——

第一，理财不等于投资。

第二，理财不只是打理金钱，更是打理你的生活。

综合了N本理财教科书上的定义，力哥给理财下的完整定义是——

通过对现有和预期将来可以获得的各种资源的整合管理，实现个人一生生命满足感的最大化。

这句话比较绕口，我把其中几个要点拆解一下，你就明白了。

首先，理财理的财富不光只是你名下的现金、股票、债券、基金、房产等显而易见的资产，还要考虑你很容易忽视的养老金、医保金和公积金账户里的钱，包括你家里收藏的各种古玩字画、邮票钱币、红木家具什么的，还要考虑到你名下汽车的价值，虽然它每天都在贬值。

第二，制订理财规划时，不光要考虑当下你有多少钱，还要考虑未来预期能获得的新的收入和资产，比如你预计明年会加工资，或者现在在读某个证书文凭，根据人才市场行情，预期等证书考出来跳槽时，薪酬可以翻番，再比如多少年后你买的保险可以返还你多少钱等等。

第三，你要打理的不光是你的财务资源，也就是所有明着和钱相关的东西，还包括暗地里可能也会和钱相通的东西。最典型的就是人脉资源，你也要有意识去打理。比如做销售、公关，还有和政府打交道的工作，包括所有体制内工作的人，人脉资源的深浅对你未来事业前途和收入高低的影响，这个你懂的……这也是职场规划中的重要一环。

第四，上述这么多乱七八糟的所谓“资源”，你都要像变魔方一样，把原本图案乱七八糟的魔方拼成每个面颜色都一样，这叫资源整合。不要小看资源整合这四个字，很多做领导的整天脑子里就在琢磨这个事。

Better Money, Better Life !

那最后，这么捣鼓了半天，理财的目的到底是啥呢？就是让你这辈子尽可能不要让财务问题困扰你的生活，让你一辈子活得更自在、更开心、更幸福。套用世博会的口

号，那就是Better Money, Better Life！

城市有没有让生活更美好，整天带着PM2.5专用口罩，在沙丁鱼罐头一样的地铁里挤来挤去，最后回到电线私拉乱接的群租房里倒头就睡的小伙伴们，对此只能呵呵了。但请相信：**理财，一定会让生活更美好！**

用经济学范式语言表达就叫**“生命满足感最大化”**，用力哥的话说就是嘻嘻哈哈学理财，开开心心过日子。理财最终必须要落脚到你的生活上，为了理财而理财，为了投资而投资是木有意义的。

假如你为了炒股票（炒期货/炒外汇/炒黄金）赚大钱，哪怕最后你的确赚到了不少钱，但你每天过着心惊胆战的生活。茶不思，饭不香，睡觉要靠安眠药，那你就扭曲了理财的本意。

这种情况下，正确的做法是不要去炒股票，改去买基金或者其他理财产品，可能潜在收益没有你炒股票高，但却能让你的日子过得更舒坦、更轻松。当年曹孟德有云：“对酒当歌，人生几何，譬如朝露，去日苦多。”人这一辈子也就活个几十年，大不了三万多天日子，有必要为了多挣几个银子这么折腾自己的身心吗？

平衡才健康

但最关键的一点是，这种生命满足感不是现实当下的，也不是预期未来的，而是一生的，就是从此时此刻一直到你生命的终点，都要考虑到。如果你老是想着我以后还要买房，还要生孩子，还要准备养老看病的钱.....所以我现在赚到的钱能省则省，一定要好好存着，存到天荒地老，海枯石烂.....那你就陷入周扒皮或者葛朗台式的理财悲剧了。

不过今天绝大部分年轻人的消费观完全是和周扒皮们相反的。你叫他月光族也好，叫他卡奴也行。说得好听点叫活在当下！活得精彩！年轻就是无极限！说得难听点，那就叫老子只管眼下快活，不管以后死活！

说到这里你应该听明白了吧。看你这人到底会不会理财，有没有掌握理财的精髓要义，核心就在两个字：**平衡**。那怎么才能做到平衡理财呢？我们下回再聊。

力哥理财物语：

年轻也有极限，理财需要平衡。

思考：

你的生活平衡吗？

第4章

25岁、35岁、50岁的你， 怎样做理财规划？

看完前几章，今后你就知道了，理财君原来是一个霸气侧漏的内涵帝啊！这一章我们接着聊怎么理财才算平衡。

玩间隔年就是no zuo no die的节奏

大概20年前有个叫韩晓的歌手唱过一首歌，叫《我想去桂林》，当时这歌也算风靡一时。他在歌里是这样唱的：“**我想去桂林呀，我想去桂林，可是有时间的时候，我却没钱；我想去桂林呀，我想去桂林，可是有了钱的时候我却没时间。**”不要以为这首歌唱的就是现在许多小白领想出去旅游又愁没钱没时间的那种纠结，其实这首歌蕴含了非常重要的理财原理。

在这首歌里，去桂林旅行代表的是获得快乐的生活体验，这是我们理财所追求的目标。而时间和金钱是获得这份快乐必备的两个条件。那如何把时间平衡地分配到赚钱和获得快乐上呢？

一个懂理财的年轻人会把一年中大部分时间用来努力工作攒钱，抽出一小部分时间，比如十几天年假或国庆、春节长假，**花掉一年中赚到的一小部分钱，比如10%~20%的收入去旅行，剩下80%~90%的钱拿去日常开销和投资。**因为一方面你要预备未来各种生活支出，另一方面你现在省下这笔去桂林旅行的钱，这笔钱几年后升值了，可能就够你去新马泰转一圈了。

而一个不懂理财的年轻人，要不就是为了攒钱买房，可以三、五年不出门旅行一次。大好青春岁月为了守着一套房子。这真叫浪费生命，暴殄天物啊！要不就是听商家忽悠：“人一生中至少要有两次冲动，一次奋不顾身的爱情，一次说走就走的旅行！”

扯他X的淡！奋不顾身的爱情会让你人财两空，被千夫所指甚至锒铛入狱。前有王立军，后有王小贱。你问王小贱是谁？就是文章在《失恋33天》里演的伪娘，不用我解释了吧。

至于说走就走的旅行只会让商家斩你没商量。提前半年买好的2折机票和你临时买的明天起飞的全价机票，亲，这旅行成本能一样吗？

现在很多年轻人都有一种冲动：老子不干了！老子就把这些年整天受老板气攒下的血汗钱拿去周游世界，玩间隔年。就是出去旅行一年，再回来工作几年攒钱，再出去旅行……这么反复折腾。

如果你也有这样的想法，力哥只能送你几个字：小施主，no zuo no die，回头是岸。为什么力哥不赞成极具中国特色的所谓“迟到的间隔年”，以后讲消费规划时再细说。

总之，**理财本质上玩的就是一种平衡术**——工作与生活的平衡；奋斗与享受的平衡；爱情与面包的平衡；投资与消费的平衡；当下消费和未来消费的平衡；高风险投资与低风险投资的平衡；长期投资与短期投资的平衡；金融投资和房地产投资的平衡；资产和负债的平衡；保险的保额和保障成本的平衡……

从摇篮到坟墓

既然说理财就是理生活，那生活中到底哪些东西和理财有关呢？

首先，人生出来就要吃喝拉撒、要消费，所以首先要做的就是**消费规划**。

接着你上学了，每个月妈妈给你的零花钱，你心里总得有个数吧。得提前把要用的钱留出来，不能这个月才过了一半，零花钱就花完了吧，所以就要做**现金流规划**。

再接着，你慢慢长大了，一开始没钱理财，那就要靠工作来赚钱。怎么才能依靠自己的聪明才智和勤奋工作不断赚到更多的钱呢？那就要进行**职业生涯规划**。

工作了一段时间，攒了点钱了，你就可以想办法钱生钱，这就有了理财规划中最重要也最复杂的一块——**投资规划**。

很快眼瞅着就要奔三啦，爸妈也整天催着你赶快找对象，别到最后给剩下了。要恋爱结婚，那就要进行**恋爱和婚姻关系规划**。你可能会问：怎么谈恋爱也和理财扯上关系了？

婚恋和理财的关系还真不小呢。因为婚姻本质上是一种财产合同关系。从技术层面看，找对象和投资有很多相似之处，从战略高度看，婚姻更是你这一辈子最大的一笔风险投资。幸福婚姻是你一生最大的财富，失败婚姻则是你最大的债务。

要结婚，没婚房丈母娘不答应，那就有了**置业规划**。

婚后你得生个孩子吧，就有了**教育基金规划**和**子女财商教育规划**。当然好基友、丁克族和李宇春就不用做这项规划了（春哥再度荣幸躺枪）。

好不容易实现了老婆孩子热炕头的社会主义初级阶段梦想，总得给这个小家庭添把安全锁吧。人活在这世上谁没个万一呢，所以就要考虑**风险保障（保险）规划**了。

再往后孩子慢慢长大了，自己也人到中年，混得有些人模人样了，投资收入也越来越多了，那就要动脑筋搞点**税务规划**。在合法前提下尽量帮你减少点不必要的税收损失。咱屌丝钱少不觉得，人家土豪可在乎这块呢！否则大S她婆婆干吗吧唧吧唧把自己的国籍和公司都迁到加勒比海小岛上呢？要知道，避不避税，这收入可差了一大截啦！

再接着，要是实在受不了天朝这雾霾，就得考虑**移民规划**。老子不和你玩了，老子飞跃太平洋，投奔美帝怀抱！

最后你折腾了大半辈子，总算熬到退休了。想要晚年生活过得有滋有味，那就得年轻时未雨绸缪，提早开始**退休养老规划**。

好啦，这一辈子折腾到最后，当你临近人生终点时，就得想想：这钱生不带来，死不带去。小沈阳说人这一辈子最大的悲剧是人死了，钱没花完。那没花完的钱该咋办呢？那就得提前做好**遗产规划**，省得太姨太、二姨太、三姨太为了争遗产吵得不可开交。

你看台湾经营之神王永庆、澳门赌王何鸿燊、还有香港那个郭晶晶公公他爹霍英东，包括什么梅艳芳、陈逸飞、侯耀文……身后不得安宁的明星多了去了。

80后，你的名字叫“悲催”

看到了吧，理财包含了这么多东西，涵盖了你这一生从摇篮到坟墓的各种生活需求！

而且人生不同阶段的理财需求也不一样。比如遗产规划一般是老年期才须考虑的，保险规划和教育规划主要是家庭形成后才需要重点考虑的，职业规划主要是工作后最初10年的事，而消费规划、现金流规划和投资规划则贯穿你一生。

总的来说，**家庭形成期（买房结婚生孩子这段时间）和家庭成长期（孩子不断发育直到成年前这段时间），是人一生中理财需求最多、家庭财务压力最大的时期。而像力哥这样的所谓“夹缝中的80后一代”，当下恰巧处在这一人生中最纠结、最悲催、最“亚历山大”的时期（26~35岁）。**

这时候，你需要的不是成功学导师，不是励志学样板，更不是添加人工色素的心灵鸡汤，**你最需要的像力哥这样真正能帮你改变财富命运，让你的生活变得更美好的靠谱理财师！**

从霸气侧漏到无远弗届

理财的内涵已如此霸气侧漏，理财的外延更是无远弗届。它包括以你的生活为中心的三层同心圆。

最核心的一层是你的个人生活半径。包括你的兴趣爱好、职场发展、创业机遇、社交旅行、身体健康等等。

第二层是你的家庭生活半径。理财理不好，爱情飞掉了；理财理不好，婚姻破碎了；理财理不好，家庭木有了；理财理不好，儿子迟早要啃老，坑爹坑到你受不了！就像李天一那样：我爸李双江，我有冲锋枪。你能拿我怎么样？这就牵涉到子女金钱观、价值观教育的问题了。

最外面一层，那真叫一个高大上：比如责任、道德、慈善、公益、信仰……此处就不展开了。

现在你明白了吧，**理财真是一门无远弗届的大学问。你个人理财的边界就是你生活的边际线。**

而作为一门学问，理财学的范围甚至远远大过你的生活半径。它的核心知识体系是经济学，以及由经济学发展而来的金融学，以及由金融学发展而来的投资学，而这几门学科共同的基础是数学。不过请放心，力哥不会讲那些搞脑筋的数学公式，最多也就是说说一七得七、二七四十八、三八妇女节、五一劳动节这些基本四则运算。

此外，理财学还牵涉到心理学、法学、会计学、哲学、历史学甚至伦理学和宗教学。想要学好理财，这些知识多少都要懂那么点。

比如说这些年很流行的行为金融学，就是把心理学尤其是行为科学的理论融入到金融学中，来指导投资决策。再如演化证券学，就是把生物进化论那套思考逻辑引入证券分析中，那可是对过去基本面分析或技术分析理论的彻底颠覆啊！

看到了吧，**学理财就是要有这种混搭、穿越、杂交、跨界的精神，所以学理财才会变成一件很happy的事。**

最后力哥有一段肺腑之言送给大家，有人说我现在忙着奋斗赚钱呢，理财这档子事等我发达了以后再说。在我看来，非常可惜。因为——

很多人在用几乎全部的生命赚钱，却没有花哪怕一丁点时间，去规划一个值得拥有的生命。而理财就是帮你规划一个值得拥有的生命，并从财务上给予保

证。

力哥理财物语：

许多人在用生命赚钱，却没有规划一个值得拥有的生命

思考：

你现阶段需要进行哪些理财规划？

第5章

钱越来越薄？都是通胀惹的祸！

前几章，小伙伴们认识了金钱君和理财君。接下去我要介绍他们的两位好朋友：一位是金钱君的损友——通胀君；一位是理财君的益友——复利君。今天先来聊聊通胀君，撒旦的化身。

跑不过刘翔，跑得过王二小？

记得有一次给年轻白领做理财讲座时，我说：“有一句关于理财的流行语叫你可以跑不过刘翔，但你一定要跑过谁啊？”台下一大群理财小白朝我眨巴着天真无邪的小眯眼，大概在想：除了刘翔，我能跑过谁，难道是放牛的王二小，把鬼子带进了埋伏圈，然后撒腿就跑？

突然我耳边传来一个弱弱的声音：“好像是什么……呃……GDP”？

力哥瞬间石化……

我发现好多年轻人对GDP、CPI这些基本经济学概念真叫一个傻傻分不清楚。反正在他们眼里都是P，不是叫“及第屁”吗？

其实GDP和CPI是对个人理财影响最大的两个宏观经济指标。GDP意思是国民生产总值，指的是一个国家过去一年内新生产出来的全部财富总和，不管是扫大街的阿姨还是在台上挥挥手的歌星，他们赚到的钱，只要合法交税都算在里面。在欧洲很多国家，连卖淫女赚的钱也算在GDP里。它是衡量一个国家经济牛不牛，国力强不强最关键的指标。

CPI意思是消费者价格指数，俗称物价指数。CPI去年涨了5%，意味着去年所有商品平均涨了5%。原本卖1 RMB的包子，今年得卖1.05 RMB。

名正言顺的打劫

说这些概念没劲，还是给大家说段子吧。年纪比较大的朋友可能听说过《三毛学生意》这部电影。这是上海电影制片厂根据同名上海滑稽戏在1957年改编拍摄的电影，其中有许多经典桥段，至今还经常被拿出来重新演绎。

电影中有个关于通胀的桥段很有意思：三毛去剃头店学生意，正好有个客人来修胡子。老板发现肥皂用完了，就让老板娘去买。没过多久，只见老板娘慌慌张张地跑回来，说：“不好啦，不好啦，肥皂价格涨了两成！”老板赶紧在价目表上原本剃头价格的边上加了四个小字“另加两成”。

这时老板又发现开水没了，又让老板娘去开水房泡开水，结果老板娘又气急败坏地跑回来大喊：“不得了啦，开水也涨了两成！”老板赶紧把“另加两成”的“两”改成“四”。正所谓羊毛出在羊身上，原材料成本上涨只能转嫁给消费者。结果客人不干了：乖乖隆地洞，韭菜炒大葱，MLGBZ，老子这头不剃了！

这个桥段非常生动地描绘了民国末年底层百姓被通胀所苦的景象。可当时物价怎么会疯狂到分分钟都在涨价的节奏呢？

原来国民政府发行的货币叫法币。但是抗战一开打，东部沿海大量富庶地区沦陷，政府财源吃紧，加上打仗就是烧钱，政府也木有办法，既不能说没钱老子就不抗战了，又不能明着抢老百姓的钱，就只能通过发行超额货币来稀释财富。

比如说原来社会上总共有100元，对应的商品是100个苹果，1个苹果就卖1元。通过收税，政府手里握有20元，百姓手里有80元，所以政府拥有20个苹果，老百姓拥有80个苹果。

但一夜之间，政府新发行了100元纸币，但苹果不可能一夜间多出来100个，所以1个苹果就要卖2元。政府突然有了120元，就名正言顺拥有了60个苹果，而老百姓还是只有80元，所以老百姓手里的苹果就莫名其妙变成了40个。你看，政府只要变个戏法，神不知鬼不觉就把老百姓手里的40个苹果抢走了。

所以在经济学上有一种说法叫“通胀税”。政府通过发行过多货币来操纵物价上涨，这本质上和直接搜刮民脂民膏，问老百姓征税没什么两样，就是一种变相的没有法律依据的打劫。

金圆券梦魇

国民政府当年这么干的理由是抗战。至于这钱搜刮来后，到底多少拿去真抗战了，多少被官员中饱私囊了，看看冯小刚的《1942》，你就懂了。

抗战8年，法币总共贬值了8万多倍！别以为故事就这么结束了，亮点总是在最后。

我勒个去，天晓得抗战胜利后中国又陷入了规模更大的国共内战。用韩寒的话说，这

物价突然就“像少年啦飞驰”。**单单从1947年底到1948年7月底，7个月里物价就涨了55倍！**

“英明神武”的蒋委员长实在Hold不住了，就在1948年8月启动了币制改革，宣布每300万元法币折合1元金圆券，强迫老百姓必须把家里的金银外汇拿去兑换。但是随着1948年4季度到1949年1季度，三大战役上国军全线溃败，国民政府大势已去，国统区经济也彻底崩溃。

到了1949年5月上海解放前夕，作为中国金融中心和金圆券发行地的上海，物价已涨到了令人咋舌的地步——**抗战胜利后4年多时间里，上海物价累计上涨了400多亿倍！**

《三毛学生意》的故事就发生在这个时候。

投机倒把都是政府逼的

记得电影《建国大业》里，陈坤扮演的蒋经国和冯小刚扮演的杜月笙在上海有一段很精彩的关于整治物价的对话。

陈坤说：“**经国此番前来只打老虎，不拍苍蝇。**”这就是今天打大老虎的典故出处。

冯小刚应道：“**老虎好打，冰山只怕小蒋先生搬不动吧。**”

小蒋当时年轻气盛，想救党国于水火，就说：“**还请杜先生把冰山指出来，经国必定给一个交代。**”

杜月笙就让小弟报出一系列囤积物资的仓库名号，说真正的大老虎乃是“**扬子公司，孔家**”。孔祥熙这个大老虎，小蒋能打得动吗？

所以不要说人家资本家投机倒把，扰乱市场价格，搞得民不聊生，真正搞得民不聊生的是政府。正因为政府不守信用，说话不算数，你发行的货币靠不住，所以不管是资本家还是小老百姓都千方百计把物资藏在手里，死了也不卖。区别只是老板姓钱少只能在家里藏一点，资本家钱多可以租仓库囤着。

历史上面值最大的钞票

放眼世界，金圆券神话还不是最绝的。人类历史上发行过面值最大的钞票是一战后的

德国马克——500万亿元!

一战后，德意志帝国灭亡，在希特勒上台前，德国处于一个叫魏玛共和国的时期。从1913年一战开打之前，到1923年通胀最高峰，德国物价10年间上涨了1.4万亿倍！如果从1918年德国战败开始算起，5年间物价也上涨了66亿倍。

所以那时德国出现了很多非常滑稽的事。比如我们都知道德国人喜欢喝啤酒，那时顾客跑到酒吧叫啤酒一般直接要两瓶。因为担心等喝完第1瓶再叫第2瓶时啤酒又涨价了！

还有人用手推车装了一大捆钱想去超市买东西。没想到小偷乘他不注意，把钱扔地上，把手推车偷走了！为啥？因为这钱实在太重，和废纸几乎没啥区别，搬回家擦屁股还嫌脏呢！

到了1923年，工人一天要发两次薪水。工人一拿到钱马上交给在工厂门口等着的老婆。老婆像刘翔跑110米栏一样，以迅雷不及掩耳盗铃之势如破竹，冲到大街上抢购一切能抢到的东西！

听钱哭的声音

你可别以为这种神话般的通货膨胀都是上世纪的事了。进入21世纪后，这种奇葩般的事居然又发生了.....

在非洲有个小国叫津巴布韦，是2010年世界杯举办国南非的邻居。它在2008年北京奥运会这年很不给我们天朝面子，居然1年内物价上涨了1000多万倍！如果从2001年恶性通胀开始抬头算起，8年时间津巴布韦物价上涨了几千亿倍！

哎呀我的妈呀，要是张惠妹生活在津巴布韦的话，一定会边哭边唱：“**听，钱哭的声音，叹惜着谁又被抢了钱，却无能为力.....**”

人类历史上，恶性通胀往往是由**战争、战争后的巨额赔款、改朝换代或者过于激进的经济改革**造成的。你可能会说这都是极端情况，今天和平年代，在党和政府强有力的宏观调控下，物价怎么可能涨成这样呢？

没错，今天天朝物价的确不太可能再年年翻倍涨，就算是房价1年翻1倍的时代也已经过去了。但你这一辈子注定逃不出通胀幽灵的魔爪，你的财富注定会年复一年被通胀所侵蚀。

为什么？因为今天世界各国的政府，本质上说都是不守信用的。这不是道德问题，不是法律问题，也不是经济问题，而是人性决定的。

力哥理财物语：

通胀问题上，全世界的政府都是不守信用的

思考：

未来30年，中国CPI年均涨幅可能有多高？

力哥推荐：电影《三毛学生意》

看点：1947—1949年国统区物价飞涨，底层百姓民不聊生。这部电影能让你一边笑，一边了解当时黎民百姓的悲催日子。笑声过后，却又会一声叹息，百感交集。



第6章

你不仅要跑赢CPI， 还要跑赢你的邻居

“钞票”与“美金”的由来

在漫长的古代社会，各国都遵循金本位或银本位制度，就是拿金币、银元、铜板这些本身就有价值的金属物质做成货币。

但随着人类社会经贸往来不断扩大，慢慢就发现金银数量真心不够用啊！中国从宋代到明代都试验过以政府信用为担保的纸币。宋代叫交子，金代叫交钞，元明两代叫宝钞。钞票的“钞”就是这么来的。

可惜这些纸币试验最终都木有好下场。好在当时这只是一种试验品，社会上钱钞并用，银元和宝钞都能流通，纸币破产还有白银本位。

可是今天就不同了。1944年7月，眼瞅着二战快打赢了。为了防止像魏玛共和国那样的通胀悲剧一再发生，国力雄厚的美国召集了包括中国在内的44个小伙伴，在新罕布什尔州布雷顿森林里的蒙特·华盛顿饭店开了个会。当时代表中国出席的就是上回说的小蒋想打却打不动的超级大老虎——国民政府财政部长孔祥熙。

这个会议开完后就搞了个大名鼎鼎的“布雷顿森林体系”。这个体系很复杂，简单说，最核心的一点就是：今后国际贸易都用美元，由带头大哥美国作保！那小伙伴们凭什么相信你就不会像马克一样贬值呢？美国说，**我把美元和黄金价格绑定，一盎司黄金等于35美元，雷打不动。**你持有美元就等于持有黄金，随时可以来找我换黄金。“美金”的叫法就是这么来的。

但久而久之问题来了。一方面美国不能发太多美元，否则国内要通胀，老百姓要造反；但为了满足不断扩大的国际贸易的需求，美国又不得不拼命发行远超其黄金储备的美元，这是个悖论啊！

结果到了1973年，美元和黄金好基友的关系就彻底崩了。美国政府宣布美元和黄金脱钩，各国汇率随你浮动，接下去那叫一个个天下大乱，一直乱到今天。什么美国的QE（量化宽松），日本的安倍经济学，中国的“4万亿”……说穿了，就一句话：**印钞票，刺经济，保增长。**

通胀猛于虎，通缩猛于史矛革

那政府为什么就不能自我节制，不要乱发钞票呢？你说你血管里怎么就不能流点道德的血液呢？怎么就不能用法律明文禁止你超发货币呢？用皇后娘娘的话说，臣妾做不到啊！

一是因为**想要经济增长就必须要有温和适度的通胀**。因为社会财富在增长，社会上的钱如果不跟着增长，钱就会不够用，不够用就会通货紧缩。人说通胀猛于虎，可这通缩就好比《魔戒前传：霍比特人》里的恶龙史矛革，霸占了孤山就死活不肯走啦。在史矛革面前，老虎就是个小猫咪！

所谓通缩就是物价一天天下跌。比如今年这套家具标价1万元，明年只要9000元就能买了。钱放在口袋里啥都不干也会越来越值钱，买得越晚越划算，那老百姓就会想方设法拖延消费。

这样一来，社会消费就会不断下降，工厂卖不出货就会倒闭，工人就会失业，失业了就更不敢花钱……经济就会陷入越来越糟糕的恶性循环。日本经济过去20年来就一直饱受通缩之苦。

所以像美国这样的发达国家，保持1%~2%的通胀，经济才健康，像中国这样经济还在高速发展的国家，CPI保持在**3%**上下也是OK的。假如今年GDP增长目标是**7%**，那货币发行量增速至少要保持**10%**左右。所以从理论上说，杜绝通胀是万万做不到的。

政府为啥不守信

但更重要的原因是，你别以为政府就比你聪明，比你理性，政府也是由一群人构成的。人有弱点，政府一样有；人会犯错，政府也会犯。很多时候不是政府智慧不够，而是人性使然。

比如许多人整天吵着要减肥，为啥减不下去？因为减肥这件事违背了千百年来生物进化的本能。你看到喜欢吃的东西，你本能就是想多吃点，再多吃点。哪怕你明明知道没人跟你抢，但你就是忍不住。你下定决心今晚就吃2两饭，但你吃惯了3两饭，吃着吃着就控制不住吃下了3两饭。

在货币发行的问题上，政府也一样。经济出现问题了，解决办法有几种，**但最简单、最轻松、政府脑子里最本能的条件反射般想到的办法，就是多发点钱。所以在通胀问题上，今天全世界所有的政府都是不守信用的**，和你减肥总是失败的道理

一模一样。

官方CPI为何不靠谱

既然这辈子注定躲不过通胀君，那我们只能面对现实。你猜猜看：从1978年改革开放开始算起，到2013年，我国物价累计上涨了多少倍呢？

根据官方公布的数据，答案是**572.6%**，35年间物价才涨了5倍多。亲，你信吗？

不管你信不信，反正尼玛打死我也不信！

改革开放以来，我国至少经历过3次比较严重的高通胀期。第1次是1985年到1989年，那会儿刚开放，政府还不太懂如何调控市场经济。第二次是1993年到1996年，1992年邓小平南方谈话后，国民经济再次过热，物价再度失控。最近的一次，许多80后、90后小伙伴可能还有印象，就是2007到2008年，以猪肉价格飞天为代表的高通胀期。

2000年以前，我国官方CPI数据真是只能“呵呵”，不能当真。主要原因并不是大部分人想当然以为的是统计局故意数据造假，而是**样本设置不合理**。

比如要调查皮鞋这个商品门类的价格变动情况。统计局可能每年就盯着某一款黑色、没鞋带、漆皮、橡胶底、38码的男鞋作为样本。而厂家出于稳定物价的政治考量，样本皮鞋就一直不涨价，也不在市场上卖，卖其他涨价了的皮鞋，所以统计出来皮鞋的价格就木有涨。

但今天官方公布的CPI数据基本还是靠谱的。我们之所以感觉实际物价涨幅比官方公布的高，一是因为**食品价格上涨比较明显**，而每个消费者其他商品可能很长时间才会买一次，但食品几乎每天都要买，所以感受特别明显。

二是因为**我们的CPI没有把房价算进去**，因为政府把房产定性为一种资产，买房是种投资行为，不是消费行为，可过去10年魔都房价不上涨了10倍吗？房价的上涨对所有相关行业的成本都是一种巨大的推动，只是木有在CPI里体现出来。

那物价上涨的真实情况到底是怎样的呢？

一两生煎包，两行辛酸泪

力哥记得小时候放学回家的路上，总喜欢买一两生煎点点饥。那时一两生煎4个才卖1元，现在魔都一两生煎，良心价4元，门面稍微漂亮点的，比如小杨生煎，要6元。20年

间，生煎这个商品的价格就涨了4~6倍。就按良心价涨4倍算，过去20年生煎年均价格涨幅大概在**7.2%**左右。

你可能会说光拿一个生煎说事，样本太单一，不科学。但你真别小看这生煎。卖生煎的成本包括水电煤、面粉、食用油、猪肉、葱、芝麻、醋，还有店面装修、租金和原料运输费用，这里头哪样是我们平头百姓日常生活少得了的？说句难听的，假如30年后，我的财富增殖速度连生煎涨价速度都不如，我老了连生煎都吃不起，你还和我谈什么C屁I啊？

这就是悲催的现实。假如你的财富增速跑不过CPI，你会死得很惨很惨。

而且跑赢CPI只是刚刚60分及格，只能保证你的财富木有缩水。**真正想让自己的生活过得越来越好，你还得跑赢CPI背后的影子——M2（广义货币供应量）。**

经济学上用M0、M1、M2、M3这一群M家族小伙伴来计算社会上到底有多少钱。M2是被提到最多的一个。为什么叫M2呢？M是Money的意思，2就是二货的意思。因为这个Money最二！欠揍！通胀都是它搞出来的！所以叫M2。

政府到底印了多少钱，看CPI只是雾里看花，看M2才能看得真切。

二货M2的增肥史

我国第一次统计M2是1952年，当年全国M2余额只有**101亿**。到了1989年达到**1.2万亿**，2003年达到**22万亿**，2013年突破了**110万亿**！10年间增长了**5倍**！60年间增长**超过一万倍**！

任志强说：“**房价这些年来翻了5倍，中国的M2也翻了5倍，是M2推高了房价。**”

任志强这话有没有道理我们暂且不论，但有一点可以肯定：过去这些年，M2增速远远超过了CPI和GDP增速。2013年我国GDP是56.9万亿，增速7.7%，M2余额110.6万亿，增速13.6%。M2规模和增速都接近GDP的两倍！而在投放“四万亿”刺激政策的2009年，M2更是增长了27.6%！

专家会说，这么比较不科学，M2是存量指标，GDP是流量指标，还要考虑什么货币乘数，存款准备金率……停！别解释了，解释就是掩饰，屌丝们不要听你们解释的这些复杂理论，屌丝们的直观感受是——

这些年，社会上开上小车甚至豪车的人越来越多了，而我每天还在挤地铁。

这些年，社会上有好几套房子的人越来越多了，而我还是蜗居蚁族。

这些年，社会上带劳力士手表，穿阿玛尼西装，别万宝龙钢笔的土豪越来越多了，戴卡地亚戒指，拿爱马仕包包，喷香奈儿香水的富婆越来越多了，而我还在每天盯着淘宝聚划算.....

因为M2来到了这个世界，就再也覆水难收了。它没有跑进你的口袋，就一定进了别人口袋。

尽管你的生活也在一天天改善，但如果你邻居的财富增速超过了你，你还是会有强烈的挫败感和愤怒感。因为人的幸福感是从与他人的对比中感受出来的。

所以和你赛跑的不只是CPI，还有你的邻居，它名叫M2。**理财的中级目标是让你的财富增速（工作收入+投资收入）无论如何也要想办法跑赢M2！**

力哥个人预测，**在中国政治经济不发生重大动荡的前提下，假如GDP增速还能维持在7%上下，未来20年，中国实际年均CPI涨幅大概在5%左右，而M2每年增速至少还要达到10%。**

跑赢它，它二你不二；跑不赢，你二它不二。这就是我们面对的残酷现实。

力哥理财物语：

你不仅要跑赢CPI，还要跑赢你的邻居。

思考：

过去几年，你的收入增速跑赢你的邻居、同学、同事了吗？

第7章

想学巴菲特赚大钱， 怎能不懂复利？

说完了将伴随我们一生的好基友通胀君，力哥接着就要请出通胀君的天敌克星，也是理财君最得力的助手——天使复利君。

9E容量的硬盘

有个故事是这么说的，有一天一个年轻人来到王宫，说自己下国际象棋如何了得。国王也是个棋迷，就想看看你小样到底几斤几两，经过一番激战，年轻人还真赢了国王！国王也是输得心服口服，就说：“小刘（化名），你棋下得这么好，你家里人知道吗？要是不知道的话，要不我给你赏点啥带回去，好让家里人开心开心？”

小刘想了想说：“我这人也不贪心，你就在我们下棋的棋盘上放点麦子给我带回去。第一个格子放一粒麦子，第二个格子放前面一格两倍的麦子，直到把棋盘摆满就行了。”国王一想，就这么小个棋盘，能放多少麦子呢？于是就准了。但放着放着国王发现不对劲了，他意识到就算把国库所有的粮食都给他，也远不够赏他的……

国际象棋的棋盘共有 $8 \times 8 = 64$ 个格子，照这个年轻人的要求，在最后一个格子里，要放入2的63次方粒麦子，也就是**9百多万兆粒麦子**——9后面得跟18个零！用IT业的说法，这个硬盘是9EB的呢！

银行的小九九

这个故事非常生动地诠释了什么叫复利。听说好像爱因斯坦说过：“**复利是人类最伟大的发现，宇宙间最强大的力量，世界第八大奇迹。**”足见在小爱眼里，复利有多牛B！

银行和保险公司最懂复利的小九九，所以你去银行存款的利息都是单利。比如你存10000元，一年利息5%，第二年就变成10500元，第三年就变成了11000元。但你问银行借钱的话，他们可是按照复利也就是利滚利来算的。如果你是房奴的话，看下你20年或30年的房贷总共要还多少利息？

假如你贷款100万，最后你还给银行的本利很可能要200万，如果是二套房贷按1.2倍基准利率算，那就得260万。所以不要以为银行赚到的存贷差就是存款一年3%，贷款一年6%，他们赚3%。错啦！你没有把“**单利收储，复利放贷**”的因素考虑进去，银行实际赚到的比表面上的数字多得多。

保险公司的小九九

保险公司更是门儿清。保险公司里有一种非常高大上的职业叫精算师。啥叫精算师？就是算得比谁都精，只有他贪你便宜的份，你甭想贪到他的便宜！

比如保险公司向你推销一款保险，说你现在30岁时缴10万块，如果未来你身子骨出了什么岔子，或者半路上扑街了，我们会给你赔个50万、100万的。如果你完好无损活到60岁退休，恭喜，我们到时还你20万。你一想这多划算啊！万一以后有个三长两短能拿到保险赔偿，万一没事到老了还能拿回20万养老金，我不是赚大啦！

您要是这么想，就真是Too Young To Simple了。如果按复利算的话，假如保险公司长期平均年化收益是10%。要注意，10%不是不可能达到的，如果投资期限足够长，保险公司把保费拿去投资股票这样的高风险高回报的产品，一轮牛市下来就能有100%~200%甚至更高的回报。平均折算下来，每年10%不算夸张。

但你要是没把这10万元拿去买保险，而是自己投资，也按每年10%算，一年后变成11万，5年后是16万，10年后是26万，等你30年后退休时，这10万元居然变成了**174万**！

174万和20万，请问你到底是赚到了还是亏大了？

假如你足够长寿，还能继续投资。40年后10万会变成**453万**，50年后会变成**1174万**！

你可能会说我又不搞投资，10%收益我达不到。好，那就按6%来算，这个收益买点优秀的长期理财产品或债券基金又或者分级基金稳健份额都很容易达到。30年后，你这10万元会变成**57万**。就算扣掉30年里你另外掏钱买消费型保险的费用，还是远比保险公司还你的20万元要多得多！

各位亲，这里面的小九九，你看明白了吗？

人生就像滚雪球

传说中的“股神”巴菲特讲过一句关于复利的至理名言。他说复利有点像从山上往山下滚雪球，最开始时雪球很小，但只要往下滚的时间足够长，而且雪球粘得适当紧，最后雪球一定会变得很大很大。还有一句更精炼的话叫：**“人生就像滚雪球，重要的是发现很湿的雪和很长的坡。”**

这个比喻里，“雪”指的是你的投资，“湿”就是你的投资收益，“坡”就是你坚持投资的时间，斜坡越长，时间越长，复利效应就越明显。巴菲特一辈子没写过自传，唯一他本人授权的官方传记，名字就叫《滚雪球》。中国这两年有个很火的投资者社区网站叫雪球，名字就是这么来的。

巴菲特牛B的地方不在于说出了人人都懂的大道理，这话随便找个成功学导师都会说。**巴菲特的过人之处在于，他用自己的一生把滚雪球效应完美诠释了出来。**

1956年，巴菲特只有27岁，刚工作没几年，攒了14万美元。这笔钱对当时初出茅庐的美国年轻人来说已是一笔巨款了。按美国官方公布的靠谱CPI数据推算，算上通胀因素，当时的14万美元相当于今天的120万美元，也就是700多万人民币。

到了50年后的2006年，巴菲特的个人财富超过了400亿美元，成长了**28.5万倍**！扣掉通胀因素也十足增长了**3万多倍**。而且这半个世纪里，巴菲特本职工作就是投资，可没有去扫大街或者做什么开投资讲座、出投资秘籍之类的副业。那么大家猜猜看，巴菲特这50年里平均每年投资回报率大概有多少？

说出来吓死你——**28.6%**！现在中国许多民间借贷或者不靠谱P2P的收益也有20%以上，就算是靠谱P2P收益率也有10%~14%，但就是这点收益率上的差距，加上长时间的坚持，最终就在你我这些凡人与巴菲特之间构建了一道难以逾越的巨大财富鸿沟！

用力哥的话说：**时间×复利=财富原子弹。复利效应就是财富核裂变的原动力！**

复利的启发

明白这一点对我们投资理财至少有四个重大启发。

第一，**投资理财，应该要从娃娃抓起**！越早开始投资，你留给核裂变的时间就越多，你就越有可能赚到你期望中的财富，尽早过上你期望中的生活。如果你现在已经30多岁甚至40多岁了，尽管比20岁就开始投资的年轻人要慢许多，但也还来得及。未来20~30年的复利效益也很可观。

如果你现在已50多岁临近退休了，也别叹气，你可以把这篇干货拿给你儿子看，希望他不要把大好青春都耗在玩DOTA、追美眉这些事情上，稍微花点时间，学学理财，到了快退休时才不会像你一样唱着：“**一波还来不及，一波早就过去，一生一世如梦初醒，没有尽早理财深深伤心！**”

第二，**投资一定要坚持、坚持、再坚持！**永远不要抱着赚一票走人的心态去投资。理财等于理生活，投资也应伴你一生。用梦想一夜暴富的心态或两三年内就要成为千万富翁的目标去投资，往往欲速则不达，最后很可能会让你死得很惨。因为你不是在理财，而是在赌财，甚至赌命。

第三，巴菲特说投资有三条原则：“**第一，尽量避免风险，保住本金；第二，尽量****避免风险，保住本金；第三，记住前两条。**”所以要让雪球不断越滚越大，就要保证每年投资收益不管多少都不能亏损。100元亏50%就只有50元，50元赚50%却只有75元。

如果你今年赚60%，明年亏损50%，后年赚40%，大后年亏30%，再后年赚20%，再再后年亏10%。表面上看，好像你前一年赚的钱都比你后一年亏的钱多10%，但实际上6年后你实际上还亏了15%！所以说保住本金真的非常重要。

屌丝逆袭高富帅不只是传说

最后，**永远不要小看现在你手里的1元钱！**

小苟同学说得好：“不积跬步，何以至千里；不积小流，何以成江海。”你可能会说，大道理人人懂，可真给你1元钱，你能帮我理出10元钱来吗？

你还别说，我还真有办法。只要年均回报10%，坚持投资24年，1元就能变成10元！翻个倍，坚持48年，能变成100元！再翻个倍，97年能变成1万元！可见，当时间以线性速度流逝时，复利是以几何级速度增长的。只不过97年后，恐怕只有都敏俊xi才有命享受这1万元了……

从理财角度说，你现在手里的1元钱叫**现值**。1元只是它现在伪屌丝的象征，等到若干年后它大幅升值了，就不再只是个伪屌丝，而变成了10元甚至100元的真土豪，这叫**终值**。从现值到终值的惊人飞跃，就好像丑小鸭变身白天鹅，屌丝逆袭高富帅的华丽转身，使货币的时间价值得以完美绽放。

所以请相信，只要坚持把钱放在复利×时间的魔幻机上，它一定会回报你一个惊艳的未来。屌丝逆袭高富帅，绝不只是传说！

力哥理财物语：

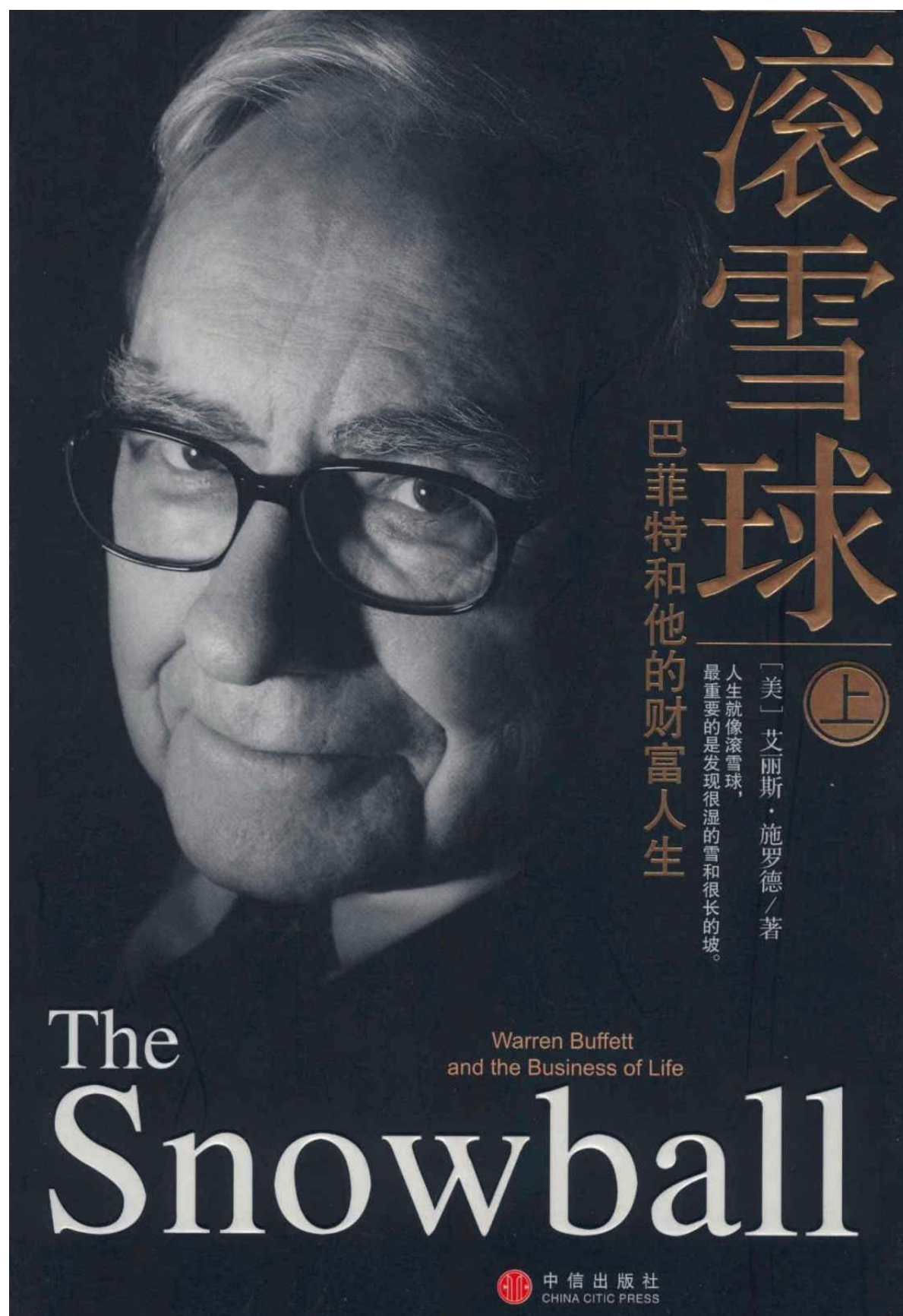
时间×复利=财富原子弹

思考：

现在开始投资，到你退休时，复利回报能有多高？

力哥推荐：图书《滚雪球》

看点：巴菲特唯一授权的个人传记。本书第一次揭开了巴菲特的真实人生，为我们描述了一个同样遭遇过挫折和失败的人，如何在投资和商业中获得成功和财富。



滚雪球

巴菲特和他的财富人生



「美」艾丽斯·施罗德 / 著
人生就像滚雪球，
最重要的是发现很湿的雪和很长的坡。

The
Snowball

Warren Buffett
and the Business of Life



中信出版社
CHINA CITIC PRESS

第8章

如何管好收支，理出多余的钱？

记账到底图个啥

此前几章，力哥把金钱君、理财君、通胀君、复利君，这四位将伴随我们一生的“理财四君子”请出了场。这章开始，力哥要玩真的了！

许多人都有这样的疑问：我知道通胀可怕，我也知道复利更牛X，可我现在口袋里木有钱呢！我们老板像周扒皮一样整天剥削我的廉价劳动力，我所有积蓄都在余额宝里，倾囊而出也不够买块沪牌铁皮，你说我没钱可怎么理财？

照我说，办法很简单。理财说穿了就是4个字：**开源节流**。既然短时间内快速开源无望，就只有先在节流上下功夫。所以没钱理财的第一步就是节制消费。**节制消费的第一步，就是记账。**

现在年轻人大多没有记账的习惯，赚了多少钱、花了多少钱完全傻傻分不清楚。不过力哥上大学时，隔壁寝室有个高穷帅。我发现，他每次买完东西都会在一个小本子上认认真真记账。比如说：“西瓜4.3元，食堂饭卡充值10元，网吧抄CS两小时2.4元……”有一次我就问他，你每天这么记账累不累？你到底图个啥？他很不屑地回了我一句：“从小就一直记，习惯了……”

我发现一般人都这样，记账是因为习惯了，不记下来难过，不记账也是习惯了，想到记账就头大。其实我这位同学真没必要记账，他这本流水账唯一的作用就是，几十年后自己翻看旧账本时徒生悲叹：原来我年轻时物价那么便宜啊，哎，可惜没听力哥的话，趁早学理财，如今只能老大徒伤悲……

为什么这么说呢？因为我们个人记账的目的不是为了报流水账，你又不是公司财务，要时刻提防税务局来查账，没必要每笔进出都记那么仔细。一般只有大额支出和收入要记下，比如婚礼上收了多少礼金一定要记清楚，这样以后还份子钱的时候才心中有数，再比如装修房子或者出去旅行前要做好消费预算，装修过程中，每买一样建材就记一笔，以防钱花着花着就无的放矢，无度滥用。

而我们日常生活中记账的目的是为了找出你生活中的**“拿铁因子”**！

钞票都去哪儿了

“拿铁因子”是由美国著名理财师、畅销书作家大卫·巴赫提出的。他说有一对夫妻每天早上都要去咖啡店喝一杯滴滴香浓、意犹未尽的拿铁咖啡，有一天巴赫就告诉他们，假如你们每天少喝两杯拿铁，30年能省下**70万美元**！

小伙伴们是不是惊呆了？如果你看过上章讲复利的文章就一点不会吃惊。在复利作用下，几美金一杯的拿铁就会聚沙成塔，汇聚成70万美元的巨款！

这个故事很有启发，我们午后去星巴克点一杯咖啡，或者在路边摊淘一些中看不中用的小玩意，或者嘴巴稍微有点干就到全家买一瓶4、5块钱的饮料，顺便再买盒“你的益达”，外加一罐乐事薯片，结果嚼完口香糖吃完薯片嘴巴更干，再去买瓶饮料解渴……

再比如地铁下来走到家里不过十几分钟路程，却偏偏要扬手招出租；周末明明可以在家休息或者自己做饭吃，却偏要和一群闺蜜跑去唱歌泡吧看电影，吃寿司牛蛙小龙虾……这些生活中的非必要开销就叫“拿铁因子”。今天越来越多的白领成了真正的“白领”和“月光族”，症结就出在这儿！

很多人感觉自己这个月没买什么大件商品，怎么钱就不知不觉花光了呢？套用王铮亮的话说：“钞票都去哪儿了，还没好好数数，工资就花光了，淘宝请客，又一个月，满脑子都是账单没钱还了，钞票都去哪儿了……”

如果这歌真唱到你心里去了，听我一句，**从现在开始每天记账，至少坚持3个月！**

少开3G，多蹭WIFI

记账可以全面反映你这段时间的收入、支出和结余情况，你就知道上个月都把钱花到哪儿去了。在这么多支出里面，肯定有些是必要支出，像上下班的交通费、水电煤手机费、房租、必要的衣服鞋子、给父母的家用补贴、各种红白喜事人情世故等等，而有些则是可花可不花的钱。

当你脑子里有一本清晰账本，搞清楚了哪些花费属于“拿铁因子”，那下个月当你又想把钱花在“拿铁因子上”的时候，你就要有意识地遏制自己的消费冲动，脑子里反复提醒自己：**钱这货是有时间价值的！只要我现在少花这10元拿去投资，过几年我就有20元了！到时可以买更多的东西！忍住，一定要忍住！**

假如你原来一个月赚5K，花6K。好吧，你是个大负翁。记账第一个月，搞清楚钱都

去哪儿了。第二个月继续记账，强制要求自己消灭1K“拿铁因子”，消费降到5K以内。就像手机流量一样，今天才20号，一看，哇，我套餐流量用掉90%了！那接下去10天就要尽可能少开3G，多蹭免费WIFI，在月底前无论如何也不能让流量爆掉。

到了第三个月，继续做消费规划，继续压缩“拿铁因子”，努力把消费控制在4K内。你看，你不就有1K可以拿去投资了吗？

“拿铁因子”因人而异

看到这里你心里可能就犯嘀咕了：难道以后我为了理财，为了节流，去星巴克喝杯咖啡的权力都木有了？我坐出租车的权力都木有了？我周末看场电影的权力都木有了？我烟也不能抽了，酒也不能喝了，那我这日子过得还有什么意思？我活着还有什么意思啊？还不如去跳……还不如……不理财了呢！

哎，皇上，臣妾真是冤枉啊！我在介绍理财君时就说了，理财的核心是平衡，既要长远打算，也要顾及当下。我是让你适当节制消费，不是让你当周扒皮，不许花钱享受生活。只是根据你的实际情况，把一部分非必要消费延迟到未来，让复利效应滚起来。现在只能买QQ的钱，若干年后，说不定就能买MINI COOPER了。

再说每个人的“拿铁因子”都不一样，别一棒子打死，就连拿铁本身也不一定是“拿铁因子”。月入40K的小伙伴，把星巴克当娘家天天跑去签到都没事，月入4K的小伙伴，就真要克制一下在星巴克消费的频率了。

力哥也去星巴克，只不过我会有所选择。和客户谈生意或采访高富帅的时候会去，但我一个人从来不会傻傻坐在星巴克里劈情操。因为我花30多元点一杯我最爱的摩卡星冰乐，主要是因为它满足了我的社交需求，咖啡本身不值这个价。而且我一定是点大杯，我赚了啊！这里面的道道，大家有兴趣的话可以看一本很好玩的经济学通俗读物，叫《在星巴克要买大杯咖啡》。

总之，万变不离其宗，就是必须要量入为出，赚多少，花多少。**赚不了大钱，就少花点钱，别老想着透支消费。您老无论如何都不能再做月光族了，否则永远无法迈入理财的大门。**

力哥理财物语：

理财第一步：学会记账，学会遏制消费欲望

作业：

坚持记账3个月，揪出你生活中的“拿铁因子”

力哥推荐：图书《在星巴克要买大杯咖啡》

看点：本书出版后一直高居日本图书畅销榜。这是一本从消费者视角，教你精明购物、聪明消费的经济学入门书籍。你会发现：除了会投资赚钱，聪明消费也是应对通胀的不二妙招。



第9章

卡奴、剁手党、月光族翻身大作战

记账不用纸和笔“按住说话”这也行

上次说到理财第一步是记账。这里的记账是特别为那些不懂节制消费、容易冲动消费，又从来不做消费规划的小伙伴准备的，尤其是许多80后、90后妹纸。像我上章讲的那位高穷帅同学，平时消费很理性、很有节制，基本不会乱花钱，哪怕有点“拿铁因子”，也不会影响他的生活和投资，所以他压根用不着记账。

说到记账，互联网时代的记账可方便多了，不需要再浪费纸笔了。因为网上有许多记账APP可以用。比如力哥用过一个叫**挖财**的APP，你每一笔支出、收入、转账、借贷都可以记在里面，而且还支持语音记账，连打字力气都省了。

它还会运用大数据原理，自动汇集整理你这个月钱花哪儿了，吃喝玩乐各占多少比例一目了然。你还可以事先设定每一类支出的预算上限，比如设定这个月买零食的钱不能超过200元，快到200元时它就会提醒你别超预算了，就像流量快超标时，手机管家会自动提醒你一样。

它还能把你的信用卡账单导入进去，按时提醒你还信用卡，你也能直接用这个软件还信用卡。

时尚界卡奴跨界成理财伪专家

说到信用卡，力哥不得不再多说两句。前两年美国拍了部爱情喜剧电影叫《一个购物狂的自白》，讲的是一个叫Rebecca的女孩是个购物狂，看到漂亮的衣服鞋子包包心里就痒痒，买条内裤也能花掉200刀！所以她不但是月光族，还是卡奴。

为了偿还一屁股不断利滚利的信用卡债务，她就寻思着换份高薪工作。本来是想应聘时尚杂志记者，却阴差阳错成了同一传媒集团下另一家财经杂志的记者。其实Rebecca就是个理财小白，压根不懂投资，有一回她误打误撞写了篇用女人买鞋的理论解释投资的文章，天晓得一夜之间就火了，成了著名理财专栏作家了！

你看她的思路和力哥一样，玩的是跨界混搭风，把时尚界娱乐圈的玩法装进正儿八经、老气横秋的财经界，可咱老百姓就好这口，又娱乐八卦又能教你赚钱，谁不喜欢谁

二！

真叫是傻人有傻福，Rebecca干着干着居然还和杂志主编好上了，可谓事业爱情双丰收。可正所谓人怕出名猪怕壮，之前一直和讨债公司玩躲猫猫的Rebecca这下可无处藏身了。一次Rebecca在电视台录制理财节目时，讨债公司的人就在观众提问的时候把Rebecca卡奴赖账的身份给曝光了。Rebecca瞬间名誉扫地，爱情也濒临破灭。

为了能守住这段爱情，Rebecca终于鼓起勇气，决定重新做人！她把所有信用卡都注销掉，每月省吃俭用，总算把一屁股债还清了。

购物狂Rebecca的形象在欧美可谓深入人心。因为无数文艺女青年、吃货女青年、屌丝女青年都从Rebecca身上看到了自己的影子。如果你也是个月光女神，力哥强烈推荐你也去膜拜一下这部电影！

信用卡好处真不少

信用卡这货，可谓**天使的面孔，魔鬼的心肠**。对力哥而言绝对是天使，但对Rebecca这样的月光族、剁手族、卡奴、宝奴来说绝对是魔鬼——宝奴就是成千上万淘宝的奴隶。

从理财角度说，刷信用卡至少有三大好处：

一是可以**减少现金储备**。身边不用带那么多现金，既安全又可以把更多的现金放在余额宝里吃利息，何乐而不为呢？

二是只要你在免息期结束前按时还款，这中间几十天相当于**银行免费把钱借给你**。比如你一个月要花5000块，假如全部刷信用卡并用足50天免息期，再把原本应该已经花掉的5000元买余额宝，假如年化收益是5%，那这50天时间里，相当于银行帮你赚了 $5000（元）\times 50（天）/365（天）\times 5\%=34.25元$ 。可别小看这点钱，屌丝理财，不就是从点滴财富慢慢攒起来的吗？

第三，现在信用卡的**各种贴钱营销活动真叫目不暇接**。办信用卡就送小电扇、小台灯、乐扣乐扣、储蓄罐神马的。有的还直接送50元或100元的刷卡金，直接送钱给你啊亲！不要白不要啊亲！以后刷卡还有各种优惠，比如30元看电影/吃饭打对折或买一送一/加油打95折等等，这个你肯定比我懂。

另外它还送你信用卡积分，可以换各种礼品，不过这积分现在是越来越鸡肋了。

所以力哥一直刷的是**上海农商银行的淘宝鑫卡**。线下刷卡，每刷满500元能送你

100个淘宝集分宝。集分宝在支付宝系统里，无论淘宝购物还是缴交水电煤或者还信用卡都能直接当钱用。如果是淘宝线上刷卡，遇到活动期间，返你的集分宝就更多了。最多刷500元能返你250个集分宝，**相当于返现0.5%，近似于淘宝购物统统打9.95折！**

随着马云帝国越来越庞大，如今兴业银行、平安银行、中国银行、广发银行、华夏银行等许多银行都推出了类似的积分兑换服务。不过力哥比较下来，还是上海农商行的兑换比例最给力（力哥拿了上海农商行那么多好处，做个软广也无妨吧）。

你可能会问，银行难道是活雷锋吗？它小脑抽筋了吗？凭什么给你那么多好处？说到底，力哥总能薅到信用卡的羊毛，却从来不会给银行赚一分钱，还真得感谢千千万万不会理财、也不懂得理性刷卡的中国Rebecca们不停给银行贡献利润。力哥在此给你们鞠躬了，阿里阿多！你们的无私奉献不但养活了信用卡中心那么多员工，也让力哥的生活变得更更好了……

痛定思痛，斩“卡”示众

总之，如果你和力哥一样是个理性消费者，那信用卡真是你的好基友，谁用谁知道！反正只要能刷信用卡的地方我一律刷卡，只有去巴比馒头买1.5元一个的肉包子时才会掏零钱。

但如果你是一个容易冲动透支消费的人，那力哥强烈要求你把所有信用卡都注销掉。因为这不是一个知识层面的问题，而是一个情感问题。想要破解情感问题，不是听力哥讲点理财道道就能搞定的，那必须得和Rebecca一样——痛定思痛，斩“卡”示众！

注销所有信用卡是救你脱离苦海的不二法门，今后购物一律用现金。因为一张张毛爷爷从你钱包中掏出来，再通过你的手递出去，最后目送着毛爷爷收银员藏进收款机里，那种撕心裂肺的真实消费的疼痛感，是潇洒一刷无法感受到的。**而这种肉痛的感觉，是遏制你冲动消费的最佳武器！**

如果你嫌身边总放着一大堆现金不安全，或者老是去银行取钱太麻烦，那就刷借记卡，这样至少你不会成为欠银行一笔股债的负翁。

真爱生命，拒做卡奴

既然“真爱生命，拒做卡奴”是一个情感问题，那力哥就从情感角度给你支个招。

20年前《老友记》第一季第一集里的一段情节：五个老友逼着卡奴Rachel必须当着他

们的面，把所有信用卡全部剪掉，Rachel无奈之下只能就范。同样的道理，如果你下不了狠手注销全部信用卡，不妨打电话给你几个闺蜜，让她们来监督并鼓励你完成这项功在当代、利在千秋的民生工程！

要是你的闺蜜也是个卡奴，那就太好了！你们相互监督，一定要对方当着你的面把卡剪掉才能放过她！

最后力哥送你一句话，这句话也是Monica在Rachel剪掉所有信用卡后送给她的：**“Welcome to the real world. It sucks. You’ re gonna love it.”** 尽管现实生活如此操蛋，但你慢慢就会喜欢上了。

告别剁手族，这个必须有！

力哥理财物语：

欲别月光族，先销信用卡

思考：

如何遏制你的消费冲动？

力哥推荐：电影《一个购物狂的自白》

看点：本片根据英国畅销书作家索菲·金塞拉的“购物狂”系列小说改编，Rebecca的形象深入人心。假如你也是月光族、卡奴、购物狂，真该认真看看这部电影，并面壁思过三天三夜，务必痛定思痛，斩“卡”示众。



第10章 只想低风险高收益，醒醒吧！

投资的最高原则——三性合一

许多人在西方电影里都看到过这样的画面：在非常神圣庄严金碧辉煌的教堂里，一个神父手上捧着本圣经，面前站着一男一女。然后神父稀里哗啦说了一大堆话，最后分别问他们：“你愿意吗？”在得到肯定答复后，神父就闭起眼睛说：“现在我以圣父、圣子、圣灵之名宣布，你们正式结为夫妻，阿门。”

在这个场景里，许多中国人搞不大明白父、子、圣灵到底神马意思，他们是神马关系。简单说，“父”就是上帝耶和华，天主教叫天主或上主，“子”就是父派来拯救世人的耶稣基督，“圣灵”就是神的灵，就是耶稣走了以后，留在每一个基督徒心里的那个Holy Spirit。

他们之间的关系并不是说，一个好爸爸、一个乖儿子、一个是什么什么灵……按神学说法，父、子、圣灵是三位一体的，叫trinity。三个独立位格，共享同一本体。打住！这个再往下说就太复杂了……

今天为什么要扯这个呢？因为**投资学中的最高原则——三性合一，和基督教的最教义——三位一体，非常非常像！**

鱼与熊掌的缠绵纠结

哪三性呢？第一是**安全性**，反过来说叫**风险性**，就是这个投资靠不靠谱？会不会亏损？老板会不会拿钱跑路？

第二是**收益性**，就是这个投资能给我带来多少回报？一年5%还是一年50%？

第三是**流动性**，指的是把投资品再变回RMB现金的速度和能力。比如说余额宝5万元以内可以当天赎回，2小时内到账，这就说明它具有极高的流动性。

只要是投资，一定就有这三性。我们今后不管遇到什么投资品种，你上来就要拿三性原则这台X光扫描仪去扫描一下。那这三性之间到底是一种什么关系呢？

一般来说，安全性和收益性一定是相反的。它们就像一块磁石的两端，顾此一定失彼，鱼与熊掌一定不可兼得。越是安全的投资，收益就越低；想要获得高收益，就一定要承担高风险。注意这两句话顺序绝对不能搞错。**投资越安全，收益一定越低，但收益越低，不代表投资越安全。**反过来说，**高收益一定要承担高风险，但承担高风险不一定能获得高收益。**

这两句话，希望大家在心里默念一百遍。力哥见过太多太多投资骗局，包装非常精良，如果你不是内部人士，就算你有丰富的投资经验，往往也很难一眼看出其中的猫腻。

但力哥就认准一个死理：**如果他给你承诺的回报远远超过了市场无风险收益的水平，那这项投资就一定有风险，只不过这其中的风险你不知道罢了，但绝不可能是像对方保证的那样是绝对保本保收益！**

那什么叫市场无风险收益呢？

存银行一定没风险吗？

不同的国家，不同的时期，市场无风险收益水平是不同的。比如在日本、欧洲这些地方，现在基本上就是零利率。因为人家是利率市场化的国家，银行可以自己决定给储户多少利率，但因为要抗通缩，刺激经济，基本上就是一年0.2%、0.3%这样，市场无风险收益几乎为零。

但在经济依然高速增长的天朝，理论上说，无风险收益水平应该看3个月以内的Shibor（上海银行间同业拆借利率），这个名词太高大上了，咱不去管它。

老百姓一般看的是央行（中国人民银行）发布的**一年期定期存款基准利率**。现在2014年是3%，但央行允许商业银行最多上浮10%，那就是3.3%。现在银行普遍“钱紧”，为了吸引存款，大多都把存款利率一浮上顶了。

好了，**这个3.3%的年收益水平，基本可看成是中国当下投资市场的无风险收益，也就是预期年收益小于等于这个数字，本金和利息一般都是有保障的。**

但就算如此，银行存款实际上也还是有风险的。那就是**通胀风险**，假如今年CPI涨幅超过3.3%，那你存在银行的存款实际上还是在贬值，是一种变相的亏损，也就是我们常说的“负利率”。

另外天朝很快就要全面放开存款利率市场化了。也就是说今后去银行存款给多少利息，不再是央行说了算，而是各家银行自己说了算。这就会有激烈的竞争，但也意味着你

存在银行的钱不再有国家信用背书了。等到存款保险制度建立后，你有可能就会见到上世纪90年代港剧中常常出现的银行挤兑以及银行破产的画面。

换句话说，**未来存银行也将不再100%保险**。当然，如果你钱都存在了“宇宙行”（工行）也不用太担心，打死我也不相信国家会眼睁睁看着它倒闭。

高一点，再高一点

我们就以国家定的3.3%为基数，看看不同投资品种的收益和风险水平吧。

和3.3%差不多或比它高一点，大概**3%~5%**的区间，是具有高流动性的货币市场基金，也就是余额宝们的正常收益水平，基本也没什么风险。

再高一点，**5%~6%**，差不多是**长期国债/债券型基金/保本型银行理财产品/养老金保险**大致的年化收益区间，这个收益基本上也还是靠谱的，但流动性就不如余额宝了。

再高一点，**6%~7%**，差不多是**分级基金A类份额**的约定年化回报率。这个收益一般也是比较安全的，只有在B类份额净值跌到极低的情况下，才会出现一些风险，这个比较复杂，以后专门讲分级基金时再详说。

再高一点，**7%~9%**，平均算8%吧，差不多是**比较靠谱的信托和P2P**的收益水平。这两年横冲直撞的互联网金融企业，像阿里、网易、百度、京东、苏宁、新浪、东财.....他们主推的那些博眼球的高息理财产品基本上收益都集中在这个区间。收益达到这个水平时，你心里就该有杆秤了：你已进入了中等风险的投资领域了，要做好可能亏损的准备了。

继续往上，收益达到**10%甚至12%**的固定收益产品，包括**信托、P2P、私募基金**，甚至什么**艺术品投资基金、REITs**（房地产信托投资基金）等等。亲，这时你一定要擦亮眼睛了，因为投资这类（准）固定收益产品一定是要冒风险的！

再往上，**15%、20%甚至敢给出25%**的固定收益产品.....力哥就觉得有些高处不胜寒了.....**如果这种产品你也敢买，那你一定要做好“我不被骗钱，谁被骗钱”的觉悟。**

再往上走的话，呵呵，可能就是超过法定贷款基准利率4倍的高利贷。如果合同里约定的利息超过基准利率4倍的话，就算打官司，法院也不会支持你的哦。由此看来，巴菲特半个世纪里的年化回报能达到28.6%，完全已经达到高利贷的节奏了，ORZ.....

另一种情况，就是你购买的压根不是固定收益的投资品种，人家给出的只是预期收益罢了。比如股票、期货、期权、外汇甚至PE、VC之类的，那都是刀口舔血，要冒很大风险滴。

春哥又来添乱了

如果投资只有安全性和收益性这两性的话，那问题还不复杂。关键是中间还夹了个李宇春——流动性。流动性这货真是太关键、太关键了！多少企业最后破产倒闭，不是因为资不抵债，不是因为效益不好，就是因为资金突然流断链。在个人理财问题上，流动性同样至关重要。那流动性和上面那两性又是啥关系呢？

一般来说，流动性越高的投资品种收益性越低。但也有相反的，比如有时候短期国债的收益就要比长期国债更高，还有2013年中钱荒的时候，银行一个月短期理财产品的年华收益比6个月甚至1年期的产品还要高。

流动性和安全性的关系就更复杂了，你很难说一定是正相关还是负相关。比如股票的流动性强吧，房产的流动性弱吧，但过去10年，在中国投资股市的风险大还是楼市的风险大呢？再比如投资期限只有一个礼拜的P2P不一定就比投资期限一年的P2P小，具体原因以后聊P2P的时候再细说。

总之，加入了流动性这个必须要重点、优先考虑的参数后，投资的问题就变得有些复杂了。这就要回到上面说的三位一体，三性合一。任何一个投资产品，你一定要把安全性、收益性和流动性综合起来，统筹考虑。而为了使你的投资能够兼顾这三性，你就要学会做一件事情：**资产配置**。

那资产要怎么配置呢？我们下回再聊。

力哥理财物语：

想要高收益，一定会冒高风险

作业：

用三性原则重新扫描一下你的投资

第11章

做好配置，资产绝对不缩水

上一章讲到要实现投资的三性合一就必须进行资产配置。

4-2-3-1 力哥最爱阵型

所谓资产配置，通俗地说就是 **“不要把鸡蛋放在一个篮子里”**。你要学会把不同的钱安排在不同的岗位上，主攻不同的理财目标。

这就有点像足球教练排兵布阵一样。在守门员还有板凳球员的位置上，你要重点安排流动性非常强的投资品种，为什么？因为守门员是绝对不能掉链子的关键位置！所以守门员一般都有两个替补，以防万一。板凳球员则是场上一有风吹草动时，就要时刻准备着上场替补的救火队员。

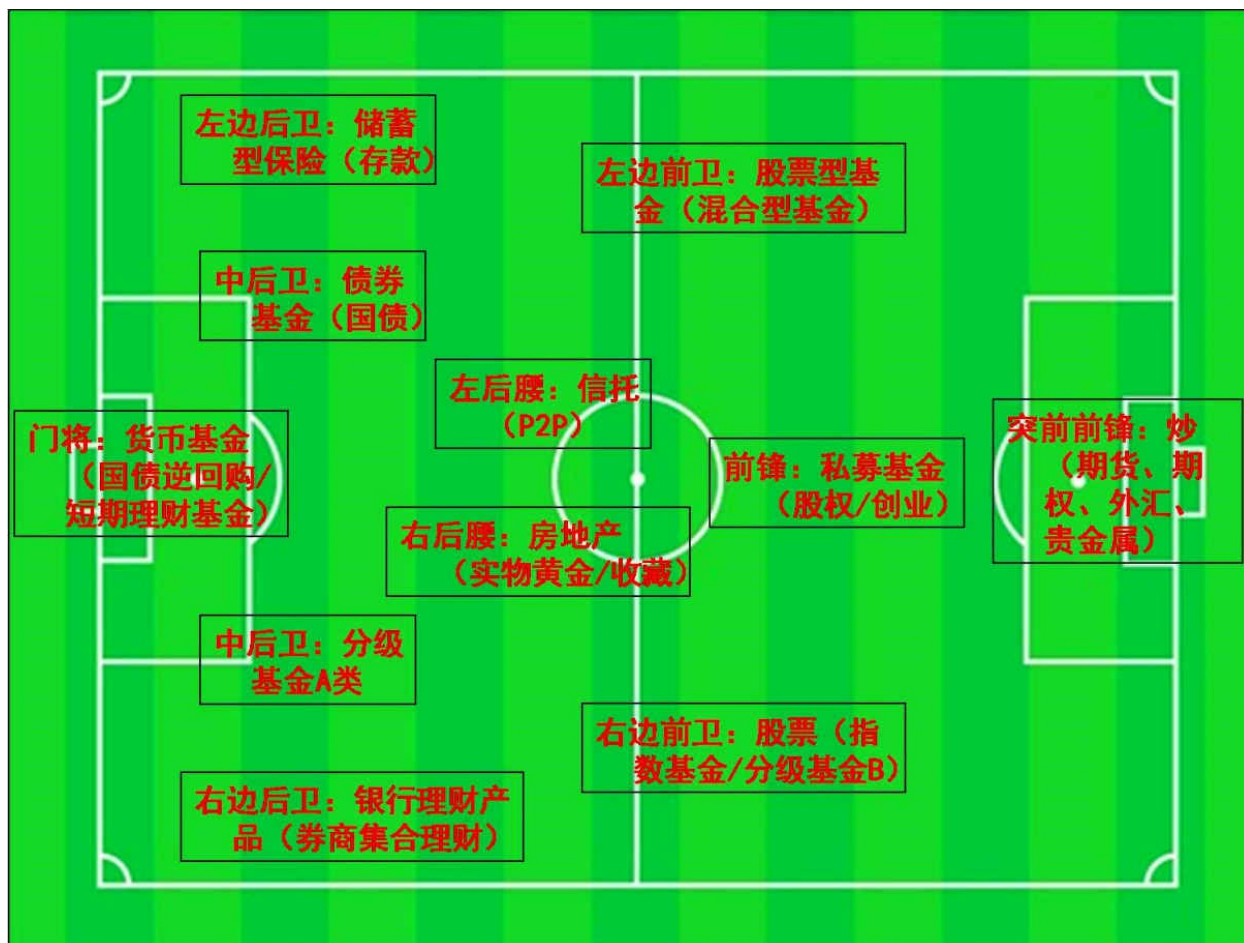
你必须确保手里始终有一定的资产随时可以变现，随时补位，随时应急，随时救火。万一圣卡西状态低迷，你得赶快找个布冯、卡恩神马的补上，这样才不会影响你正常的生活。

在后防线上，你要配置一些存款、债券、债券基金、银行理财产品或储蓄型保险，这些投资品种虽然收益不高，但风险也很低，他们能组成你家庭资产中可靠的后防中坚力量。

再往前，到了中场，就要考虑有攻有守、攻守兼具的投资品种。

比如房地产、信托、艺术品这些流动性或者说变现能力比较差，但潜在收益比债券更高的品种。又如股票或股票型基金，虽然风险比较大，动不动就会套牢，但流动性和波动性都很强，随时可以买卖，一旦看到市场多云转晴能马上攻上去，看到市场晴转多云转阴转雷阵雨了，又能解套后马上卖掉股票，把资金撤到后防线来帮助协防。

再往前，就是前锋线上，你可以拿一小部分资金，配一把尖刀，直刺敌方要害。防守靠不住，但冷不丁他就会给你进一个球，给你捧回一个金靴奖神马的。比如炒期货、炒外汇、炒黄金，包括股权投资之类的。



上面这张图是力哥原创的投资八卦阵型图，转载时请注意版权。

整个阵型可被看成是4-2-3-1或变种4-4-2，这是力哥踢《实况》时最爱用的阵型。左右两个边前卫（边前锋），可攻可守，突前前锋就在对手禁区内刀口舔血。两个后腰也非常关键，一个房产，一个信托，都能配上大额资产。总之，**前场、中场和后场包括板凳深度，这三者一定要实现统筹规划，三位一体。**

一边是伊琍，一边是姚笛

这有点像前段时间闹得沸沸扬扬的文章出轨事件。在这个故事.....事故.....语境中，马伊琍就是后防线，姚笛就是锋线。后防线上，人家跟你结婚那么多年，虽然你已激情不再，但人家毕竟给了你一个家庭，一个依靠的港湾，任何时候都不能抛弃她。

但男人嘛，总是喜新厌旧的，看到新欢姚笛，这姑娘对眼，能给我激情，你看投资回报多高啊，但你要冒的风险也是大大的！所以如果文章够聪明，他的资产不能全都是马伊

珣，安全有余，收益不足，没激情，做男人没劲；但更不能全押姚笛，收益高风险更高，搞不好就是净身出户，声名狼藉，以后再也没人敢找他拍戏了！

假如文章是这支球队的主教练，一定要先安抚好后防线上的马伊琍，同时想方设法密会锋线上的姚笛。最后**马伊琍也不生气，姚笛也不闹腾，这就是资产配置的最高境界：平衡。**

这就要讲到投资（理财）金字塔的概念。合理的资产配置一般是金字塔形状的，下面最宽的塔基是一些低风险低回报的产品，就是我说的后防线，金字塔越往上走，投资品种的风险越高，配置的数量也越少。

这和营养金字塔的原理一样，基座一定是米面主食，上面是蔬菜水果，再上面是鱼肉禽蛋，最上面才是油盐酱醋这些调味品。你整天吃重口味的烧烤、炸鸡、水煮鱼，身体又岂会健康呢？

可惜，如此简单的道理，咱文章童鞋不懂啊。好在当他投资遭遇巨大风险时，果断把锋线上的姚笛给止损了。咱认输清仓，统统买回马伊琍这边的余额宝还不行吗？因为你可以不吃炸鸡啤酒，但你不能不吃饭；你可以没有小三，但你不能没有家庭。

那个各位，你的资产配置合理呢？你现在是满仓马伊琍？还是大部分马伊琍，小部分姚笛？还是把全部身家性命押宝在了姚笛身上呢？

你的理财性格长什么样？

说完神父，说完足球，说完文章，力哥继续我的无厘头穿越节奏。穿到哪里去了呢？力哥接着和你聊聊星座！

星座学说到底靠不靠谱？力哥个人觉得完全是扯淡！谁规定每年11月23日到12月21日出生的男人都得是花心大萝卜？就因为他手上拿了把和丘比特一样的箭？尼玛力哥这个射手男就这样莫名其妙躺枪了！

但从理财的角度看，每个人倒真是有不同的理财星座，或者说每个人的理财性格都不一样。

星座也好，性格也好，都是天生的。后天的学习和各种人生阅历可能会让我们的性格发生一些改变，但遭遇突发事件或关键时刻，我们骨子里的那种最原始的性格就会表现出来。内向的终究是内向的，外向的终究是外向的。

这就说到一个理财上非常重要的概念——**投资风险偏好**。这是一个非常主观或者说

先天决定的概念。有人投资就是喜欢激进，骨子里就有一种富贵险中求、人生不搏不精彩的劲儿。比如说很多温州人的投资风险偏好就极高，用投资学的话说叫**风险爱好者/偏好者**。

小伙伴们有兴趣的话可以看下李立群主演的电视剧《温州一家人》，真是把温州人的“四千万”经商理念表现得淋漓尽致。只要能赚钱，那就不惜天南海北到处跑。高晓松说，你去欧洲，尤其是法国、意大利，说温州话比说普通话还管用！

但也有一些人，他骨子里就是不喜欢冒险。你说他稳重可靠也行，说他胸无大志也行，他就信奉青菜萝卜保平安，平平淡淡才是真。这类人叫**风险厌恶者/回避者**。而在这两者之间的，叫**风险中立者**。

不是人人都能玩一夜情

你能不能去炒外汇、炒黄金，你是自己炒股票，还是买基金，让基金经理帮你买股票，你的资产配置中应该配多少姚笛，配多少马伊琍，有一半的因素要看你的投资偏好如何。如果你在网上买过基金或银行理财产品的话，一般都做过一张问卷。他会问你各种问题。

例如“你申购了一只基金，希望年投资回报20%，半年刚过回报率已达到15%，你会怎么做？”A.马上赎回，保住胜利果实。B.卖出一半，另一半继续持有。C.既然设定了目标，就坚决持有到目标价。D.涨势喜人，调高目标，加码买入。这里没有标准答案，它测出来的就是你对风险的偏好程度。你是小富即安，还是期望更大投入换来更高产出。

再比如说，假如投资亏损了20%，对你心理有什么影响？是毫无影响，吃嘛嘛香，胃口倍棒，还是有一点懊悔情绪，还是痛心疾首，整天埋怨你老婆当初不该买股票……

面对亏损时，不同人的投资心态是不同的。**心态好输得起的人，像力哥这样的，才能玩出轨一夜情这些刺激的；心态不好的话，就应该自觉走远点，老老实实守着老婆孩子热炕头。**

决定你配置资产一半要看风险偏好，另一半要看风险承受能力。那这又是什么东东呢？我们下回再聊。

力哥理财物语：

投资像踢球，攻守须平衡。

作业：

测一下你是哪种理财性格

力哥推荐：电视剧《温州一家人》

本剧通过温州人周万顺一家几起几落的草根创业史，浓缩了温州人创业奋斗历程，体现了温州人“四千万”的经商理念，贯穿起改革开放30年的壮阔历程.....



第12章

哪种理财方式最适合你？

力哥说理财，简单又好玩。上回力哥说到，你到底买多少马伊琍多少姚笛，一半要看你的风险偏好，还有一半要看你的风险承受能力。

问卷测明白，亏钱别赖我

和风险偏好不同，风险承受能力是个客观因素，不是你的理财性格或者说主观意志能改变的。

还是拿上回说的那个问卷来说，比如银行会问你年龄多大。一般来说，年龄越大，风险承受能力越弱。因为万一你投资失利，**年纪越大，未来留给你翻盘的时间和机会就越小，你越是承受不起亏损。**

又比如问你月薪多高。月薪越高，说明你的家庭财务状况越安全，你能从薪水中拿出来投资的比例就会相对越高。万一亏了，对你日常生活的影响也不会很大。

再比如说你这笔钱未来什么时候会用。假如这钱一年后你要拿来买房结婚的话，那就万万亏不得。万一亏了，房子买不起，老婆讨不到，那真叫赔了夫人又折兵。这种情况下，你这笔钱就不适合投到股票这种高风险的地方。

但如果你这钱现在没有明确用途，就是冲着不断升值，未来当养老金用的话，那你的风险承受能力就比较高。就算短期套牢，只要你投资时间足够长，还是很有希望解套甚至赚到更高的收益。总之不同的人，不同的情况，风险承受能力也大不一样。

只要你认真填写，一般这类问卷测出来的结果都是靠谱的。不同人的理财性格大致可分为：**保守型、稳健型、平衡型、进取型、激进型。**

假如你测下来是保守型投资者，但你要买高风险的股票型基金，那系统就会提醒这个产品超过你的风险承受能力，请你慎重考虑。言下之意：**我劝过你别买了，亏钱了可别赖我。**

天才学不来，蠢才教不会

还有一点要注意，有些人的性格天生就适合做投资，有些人炒股票就是有那种灵气或悟性。他就是炒得好，你不能不服。像巴菲特、索罗斯这样的投资巨鳄，哪是靠后天努力学习就能打造出来的？那就是天才！

但反过来说，我们有些人性格中就有一些特质决定不适合自己的亲自去做股票、期货、黄金这类高风险投资。比如说容易感情用事，自制力差，没定力，缺乏主见容易随大流，不自信，优柔寡断，该卖不卖，该买不卖，该斩仓不斩仓，最后前功尽弃！又或者过于追求完美.....

如果你有这些性格弱点，力哥奉劝你，今后千万不要自己去炒股，还是通过买基金或理财产品来间接分享股市收益吧。

总之，理财是件很个性化的事。不同的人有不同的星座和性格，决定了你到底是像天龙座紫龙那样动不动就把圣衣脱掉，把眼睛弄瞎，冲上去和敌人玩命，还是像仙女座瞬那样厌恶战斗，整天躲在星云锁链围成的投资安全岛里面过家家。

国外高大上，国内成屌丝

既然理财是件很个性化的事，那优秀的理财师也应该是既有理论知识积淀，也能充分了解理财市场现状，更能对每一个客户的实际情况进行个性化分析的白骨精人士，这样才能给出真正靠谱的理财建议。

在发达国家，理财规划师是个很高大上的职业，和医生的工作性质很像。医生的工作是帮你挑出身体里的毛病，理财师的职责是帮你挑出你家庭财务上的漏洞。

就像电脑里装一个杀毒软件，点击“全盘扫描”，然后杀毒软件就会对你电脑里各个角落一阵猛扫，最后告诉你××需要优化，××是流氓软件建议卸载，建议下载××补丁.....

你说每个人的身体状况都一样吗？每台电脑的软件状况都一样吗？当然不一样，所以看医生才要排队挂号。病人病情不同，开的药方也不一样。有人要吃西药，有人要吃中药，有人要马上开刀，有人要保守疗法.....

理财师和医生一样，也是个高度经验化的职业。临床（投资）经验越丰富，看过的病人（客户）越多，医术（理财术）越高越吃香。发达国家的理财师几乎都是40岁朝上，鬓角花白，一眼看去就给人成熟稳重的印象，投资经验灰常丰富的人。

那天朝的理财师都什么样呢？

不管银证保还是第三方理财公司的所谓“理财专员”或“理财师”，大部分都是80后，甚

至还有大学毕业没两年的90后。说得不好听点，就是个乳臭未干的毛头小子，再说白了，就是个**想尽办法忽悠你买他们家理财产品的Sales**。

服务不赚钱，改行做销售

那为什么会出现这种情况呢？

一是因为中国理财市场是过去10年刚刚爆发起来的，现在四五十岁的怪蜀黍从来没有接受过理财教育，更不要说跑出来做理财师了，那银行可不就只能找小青年了。

二是因为中国人至今还没有为知识体验性服务买单的习惯。你去社区里喊一嗓子：阿姨妈妈们送票子请你们看戏去不去？去！请你自己掏钱买票看戏去不去？不去！你看她们不是不爱看戏，而是觉得为看戏花钱不值，我就爱看白戏！一样的道理，给我提供专业理财服务？好啊！要我为理财服务买单？拜拜！

你说你去医院看病，到底是你配的药更值钱，还是这个大夫的医术更值钱呢？很多国人觉得我花几百块钱配药，这钱该花，但要花几百块钱看个医生，除非得了重病实在没办法，一般小毛小病压根不愿意！咱不肯为医生知识含量极高的专业服务买单，那医院可不就只能以药养医了。

在理财市场，既然理财师提供专业理财服务养不活自己，那银行们可不就只
能以理财产品的销量提成来养活这些sales了。

因人而异，度身定做

一方面，屁股决定脑袋，有销量才有饭吃。另一方面，我们中国人长期受到应试教育洗脑。应试教育不鼓励创新，不鼓励个性，强调纪律、权威和服从。长期受应试教育熏陶的结果，就是我们培养出来的人才应试能力一流，但在生活和工作中的实践能力比较差。

所以我们很多理财师，就算考出什么AFP/CFP（注册理财规划师）这些看起来很高大上的证书，也只会**照本宣科**。书上怎么写，咱就怎么说。一点不考虑伦家的实际情况，结果就是现在这样，理财师这个名字说出去，那和骂人没啥两样。很多懂理财的人都会把理财师和大忽悠画上等号。

1961年，林彪林副主席说过一句话，学习毛泽东著作 **“要带着问题学，活学活用，学用结合”**。那时许多地方都掀起了进一步活学活用毛泽东思想群众运动的新高潮。

毛爷爷这人最牛B的地方不在于他把自己永远留在了每个中国人的钱包里，而在于虽然他读过的书汗牛充栋，但他从来不读死书，他会活学活用，能把鬼都听不懂的学术语言变成文盲老太太都能听得懂的大白话。“枪杆子里出政权”“一切反动派都是纸老虎”，听得懂吧。

毛爷爷反复强调：“马克思主义最本质的东西，就是具体问题，具体分析。”用力哥的话说，就是理财一定要因人而异，度身定做。那怎么才能做到因人而异，度身定做呢？我们下回接着说。

力哥理财物语：

理财性格决定理财方式，理财知识改变财富命运

思考：

如何不被伪理财师忽悠？

第13章

72法则、4321法则、双10法则，靠谱吗？

接着上一章的话茬，什么样的理财师才称得上能为客户度身定做的优秀理财师呢？

优秀理财师=生活百事通

首先，你要综合考虑客户的家庭实际财务状况，他的风险偏好如何，风险承受能力如何，投资水平和经验如何，他有什么实际理财困惑，他的理财目标有哪些？一二三四五六七，赤橙黄绿青蓝紫，如何平衡这些目标的优先顺序？这其实更多考验的是理财师的投资理财经验和他的生活经验。

力哥反复强调，理财就是理生活。所以当客户想买车了，你要懂看车的技巧，哪款车性价比最高，哪个银行车贷最优惠。

客户想买房，你要知道选房子的要领，清楚装修里面的猫腻。

客户要看电影，你要知道怎么买电影票最省钱。

客户要结婚了，你要了解当地婚宴价格是什么行情，拍婚纱照找婚庆公司里面有什么道道，别被坑了。

客户要去蜜月旅行，你要知道怎么订机票订酒店才最省钱，这点预算适合去马代还是塞班还是长滩呢？

客户要生孩子了，你要知道学区房的入学政策有没有什么变动，用什么办法循序渐进培养小孩的理财意识。

客户要是想辞职创业，你要帮他从专业的财务角度分析辞职创业的利弊得失，创业风险几何，投入产出比有多高。

万一客户七年之痒吵着闹离婚，你还得告诉他从法律角度看，怎么做才能既保住自己应得的财产，还能把离婚成本降到最低，对孩子的伤害降到最小。要学王菲好聚好散，别学黄奕没完没了。

听明白了吧，你以为理财师就是告诉你这个股票我看涨，那个P2P收益高？错啦！——

个优秀的理财师那真叫12580生活百事通，凡是和赚钱、攒钱、花钱相关的东西都要懂一点。

“72法则”

随便举几个例子吧。考过CFP的人都知道，理财教科书上有好多所谓的理财法则。

比如72法则，就是**72/年收益=投资翻倍所需时间**。假如余额宝每年收益4%， $72/4\%=18$ （年），那你今天在余额宝里放10K，18年后才会变成20K。像巴菲特每年回报28%，两年半就能翻倍啦。这是个数学问题，没什么异议，教给大家以后可以自己算。但其他一些所谓的理财法则或曰理财定律就很成问题了。

“100/80-年龄法则”

意思是说人年纪越大，风险承受能力越弱，用100或80减去你的年龄，得出的数字就是你能投入高风险投资，比如股票里的资金比例。假如你60岁，就只能拿20%~40%的钱买股票，但如果你只有20岁，可以拿60%~80%的钱炒股票。这话对吗？理论上对，实际上不一定。

现在很多老头老太，城市近郊的老宅拆迁能分到好几套房子，一夜间成了吃喝不愁的地主。假如他有4套房子价值1000万，卖掉两套去炒股票又何妨？他还有两套房子养老无忧。但有些老人没有攒到足够的养老金，但人的寿命却越来越长，如果不冒高风险努力争取高回报，以后的退休生活只会越来越糟糕。郭嘉又不管我死活，与其坐等通胀把自己慢慢耗死，不如主动出击搏一把！

但一个28岁的年轻人，刚刚贷款买了房，办婚礼还欠了一屁股债，正好老婆又意外怀孕，老妈刚确诊得了肺癌要开刀，自己还有先天性心脏病，工作不能太玩命……好吧，这是雷死人不偿命的韩剧催泪弹节奏吗？这样的人，如果他一个月就赚3K-4K，你说他能拿72%的钱去炒股票？开玩笑，绝对no zuo no die！

“负债50法则”

这也是那些银行理财师很喜欢说的一条，意思是你的家庭负债（月供）不要超过家庭收入的一半，不然财务上会不安全。也有说法叫“三一法则”，就是房贷月供不能超过月薪三分之一，加上信用卡债务不能超过一半。理论上这话也对。实际上呢？

力哥每个月信用卡账单都有好几千，因为力哥日常消费能刷卡就坚决不掏现金，可你能说我是卡奴吗？我财务上不安全吗？再比如一对夫妻月入一共才6K，月供要是4K，剩下2K，你让他们一家在魔都喝西北风过日子吗？但如果夫妻月入60K，拿出40K供一套别墅，剩下20K日常吃喝还不够吗？谁说债务一定不能超过收入一半？

“双10法则”

保险公司的人最好这口！意思是**你买保险的费用最好占家庭资产10%**，这当然是指多少年后可以把钱还给你的投资型保险，你投保的**保额最好是你年收入的10倍**。保额就是万一你突然去见上帝了，保险公司会赔给你的最高金额。注意是最高金额，万一你只是缺胳膊少腿的还赔不到那么高。

这话对吗？理论上也对。可实际上谁规定保费一定要占10%？在之前解释复利的时候力哥就说了，**买投资型保险本质上是一种投资行为。要是买保险的成本高而收益低，那不如把这钱拿去自己做投资。**

看到这里保险公司的小伙伴可能急了：不买点保险，那哪成啊！？可我说你一个月才赚2K的纯屌丝，没房没车没老婆，你买保险是要保障谁呢？

你本来就一无所有，没什么可输的了。当务之急不是保障财富，而是想办法快速创造新的财富，争取让资产翻几个跟头才对！否则你到40岁还买不起房，讨不到老婆，保险对你有毛用？它能保证你讨到老婆吗？

再说保额是收入的10倍，那也得看人，要算算保费和保额之间的成本收益关系。你让李嘉诚、郭台铭也去给自己投保10倍年薪？人家分分钟进账5位数，难道你让人家投保几十亿？那这保费可不就贵到天上去了？当然李嘉诚也买保险，但主要目的是税务规划和遗产规划，而不是风险保障规划，这就是后话了。

“4321法则”

这也是卖保险的很喜欢用的理财法则，说的是合理的家庭资产配置应该是：**40%**用于股票、基金、房地产这些投资，**30%**用于生活支出，**20%**用于银行存款，**10%**用于买保险。

这个理论上就有问题。因为这年头在中国储蓄就是找死！不瞒你说，我现在90%的金融资产全在股市里，我名下没有一分钱定期存款，也没有一分钱储蓄性保险，这个4321法则在我身上完全不成立！这是力哥综合了自己的风险偏好、风险承受能力、投资能力和理

财目标后，做出的资产配置。**大家可别随便学我满仓“姚笛”，这可不是谁都可以有的！**

“黄金10%法则”

最气人的是那些卖黄金的，整天忽悠说“从专业理财角度看，黄金投资不宜过多，占家庭金融资产10%比较合适，能够起到分散风险，平衡投资的作用.....”

扯他X的淡！我家里一根“小黄鱼”也木有，我的投资风险控制得很好。而且我今天把话摆在这里：除非你送我黄金，不要白不要。**未来10年，要我自己掏钱投资黄金，没门！**黄金投资真叫一个坑，以后聊黄金投资的时候再细说。

现在你明白了吧。理财这事，真心得像毛爷爷说的，绝不能读死书，认死理，尽信书不如无书。以后你要是遇到一个理财师上来就和你说：“根据‘80-年龄法则’，我建议您.....”你就直接给他回上一句：“帮我理财，小样儿，你丫嫩了点吧！？”

敌在暗处，我在明处

话是这么说，但理财师真要给每一个客户度身定做理财规划，也并非易事。一方面是因为中国理财师整体素质和口碑不咋地，客户不信任你，更重要的原因是中国人不喜欢谈钱，不喜欢露富，更不愿意把自己非常隐私的财务信息，如每个月赚多少钱，家里有几套房子，有多少存款这些敏感信息，告诉自己不熟悉的人。

在生活中，力哥也给身边不少小伙伴做过全面系统的理财规划，但那是因为我们相互熟稔，对方已经对我的专业能力和RP建立了信任感，所以才愿意把这些敏感信息告诉我。

但有些和我不熟或在网上认识的朋友，上来就问我什么“我应该把多少钱放在余额宝里？你能不能给我推荐一个保本的一年能赚10%的理财产品？我儿子想出国留学，你说好不好？我要不要去昆山花桥那里买房？听说那里房价便宜还不限购.....”遇到这种敌在暗处，我在明处的问题，我真不知道该怎么回答。我不了解你全部的财务信息和想法，我怎么敢轻易给你开财务诊断书，让你买这个买那个呢？

力哥理财物语：

优秀理财师不仅是财务管家，更是生活管家

思考：

如何活学活用理财知识？

第14章

鲁智深绘制的理财规划书

这一章和大家说说，好学生应该如何向理财师正确提问。

鲁智深：北宋治愈系山寨理财师

大家很熟悉的《水浒传》第三回《鲁提辖拳打镇关西》，很多人都看过吧。故事很简单，金老汉有个女儿叫金翠莲，被菜市场里卖猪肉的郑屠看上了，做了小妾。没想到郑屠的大老婆是个母老虎，所以金翠莲进门没多久就被大老婆赶出了门。

金翠莲为了赎身就被迫到酒楼卖唱，正好碰到鲁提辖（鲁智深），按《水浒传》的套路，他当然是**路见不平一声吼，该出手时就出手！**立马去菜市场找郑关西的碴，最后镇关西发现你丫玩我呢！就跟他打起来了，没想到鲁智深该收手时没收手，出手太重，把郑屠打死了。因为犯了命案，鲁智深就逃到庙里当和尚，后面的故事大家都知道了。

其中金翠莲向鲁智深禀明实情的那一段很值得借鉴。

鲁智深问她：“你是哪里人家？为甚啼哭？”这就像力哥问你：What can I do for you?

金翠莲回话：“奴家是东京（开封）人氏，因同父母来渭州投奔亲眷，不想搬移南京（河南商丘）去了。”你看金翠莲一上来就交代了自己是哪里人，从哪里来到哪里去。基本的个人信息理财师就知道了。

她接着说，“母亲在客店里染病身故，父女二人流落在此生受。此间有个财主，叫作‘镇关西’，因见奴家，便使强媒硬保，要奴做妾。谁想写了三千贯文书，虚钱实契，要了奴家身体。未及三月，他家大娘子好生利害，将奴赶打出来。”

这一段话就把她的家庭财务状况给交代清楚了。就说郑关西拿了她的卖身契，但没给她钱，现在她要恢复自由身，郑关西就要她把没拿的钱给吐出来。可她没钱还，就只能到夜店来卖唱。这就是她父女俩目前所处的生存困境和财务焦虑。

而他们的理财目标也很清晰：尽快把钱还给镇关西，再赚点盘缠钱，好回老家。

鲁智深为金翠莲绘制的理财规划书

那作为“理财师”的鲁智深，完整接收到了“客户”金翠莲的理财信息后，他给出的“理财方案”是什么呢？

第一，**投资规划**。止损割肉，打今儿起，不要再给镇关西送钱了。

第二，**移民规划**。马上回东京去，不要继续在此地逗留，引发新的投资纠纷和债务危机。

第三，**消费和现金流规划**。鲁智深马上拿出十五两银子（包括问史进和李忠借的），说：“老儿，你来！洒家与你些盘缠，明日便回东京去！”

但还有个问题，镇关西派人来追怎么办？所以鲁智深最后还给他们做了个**保险规划**——你们管你们走，镇关西那边我自有办法搞定，免除客户的后顾之忧。当然最后他把镇关西打死了那真叫意外，应该先帮镇关西买好寿险和意外伤害险再打不迟！

从理财的视角来看这段情节，居然能看出这么多名堂！**作为理财小白，我们应该向金翠莲学习，学会说清楚自己的财务状况、理财困惑和理财目标。**当然作为理财师，肯定不能学鲁智深啦，那是要吃官司的。

第一步：说清财务信息

具体该怎么做呢？学过财务的人都知道，有个财务三表——现金流量表、资产负债表、损益表。那是针对公司理财，个人理财也差不多。

第一你要把你的**家庭收支情况**告诉理财师，每月要花多少钱，另外有没有什么年度大额开支，比如旅游、年末血拼、给父母的压岁钱等等。这张表叫收支流量表。

第二是**资产负债表**。这里的资产包括介绍理财君那章里说的各种广义上的资产概念，债务也包括还没还清的房贷、车贷、创业贷款、助学贷款甚至高利贷全要说清楚。

第三个损益表要换成**风险保障表**。就是你现在的“五险一金”社保信息，还有自己买过的其他商业保险，都要说清楚，做风险保障规划时要用到。

第二步：说清非财务信息

接着你还要告诉我你的非财务信息。身体好不好？有没有什么慢性病？做什么工作？有没有危险性？工作压力大不大？未来职位和收入有没有上升空间？是不是本地人？有没

有本地户口？有没有孩子？你对孩子教育的期望值有多高？父母是不是和你同住？父母有没有城市社保.....只有充分了解了这些信息，我才能知道你的风险承受能力。

第三步：说清理财性格和投资经验

第三步，是要通过交谈让我了解你的投资知识和经验有多少，你的风险偏好如何。这还牵涉到心理学知识，什么MBTI性格测试、16PF人格测试、九型人格测试，还有乐嘉的四色性格测试等等，这个做HR的很熟悉，大家有时间可以去做做，不光对了解你的理财性格有帮助，对你认清最适合自己的职业发展方向也很有帮助，我以后讲职业规划的时候也会讲到。

第四步：说清理财目标

最后一步就是告诉理财师你的理财目标是什么，这个最关键！

比如我的目标是3年内买房，我想要1年内买车，我想要给孩子筹备将来上大学的教育基金，或者说我短期内没有特别明确的大额消费目标，这笔钱可以10年20年不动，我就是想让这笔钱在风险较低的情况下，不断保值增殖.....这都是很明确的理财目标。

这时作为理财师，力哥就要**用三位一体的思想，综合考虑你给我的各种信息，帮你全身上下进行财务扫描，找出财务漏洞，并给出一个在收益性、安全性和流动性上都最适合你的投资理财建议！**

当然，理财师不是阿拉丁神灯，你提出任何理财目标都能帮你实现。要是月入5K、无老可啃的屌丝的理财目标是在魔都买别墅的话，呵呵，那就算神仙也帮不了你。

所以我会先帮你分析你梦想的理财目标靠不靠谱，实现的难度有多大，你要冒多大的风险才有可能实现目标。如果很难实现的话，你是愿意承受更大的风险来努力实现这个目标；还是降低目标（本来想买市区房子的改买郊区房子）；还是彻底放弃这个目标，重新定个新目标（老子不买房了，租房结婚）。这都要具体问题，具体分析。

总之，如果你能按上面这“四步走”向力哥提问的话，恭喜你，你真的开始懂理财了！

力哥理财物语：

知道理财“三围”，方能定制理财“大衣”。

作业：

按“四步走”写明你的理财信息，说清你的理财目标。

第15章 富爸爸养成手册

从现在开始，我们将进入“小白入门篇”最后一个单元：迈向财务自由！

我想有个富爸爸

人人都梦想有个好爸爸，更梦想有个富爸爸、官爸爸，这样我们就是含着金钥匙出生的富二代，官二代！不要以为富二代都是像李天一那样横行霸道、目无王法，力哥了解到的很多富二代都很出色！

从理财角度看，富一代的孩子长大成才的概率，要远大过穷一代的孩子。因为从小父母给富二代提供的教育资源、父母自身的教育水平、孩子从小的见识、思维水平、社交圈的人脉，这些都是穷二代做梦也得不到的巨大先发优势。“穷人的孩子早当家”只不过是穷人的自我安慰，**哪怕穷二代再有志向，再有毅力，就因为起步差太远，一个（父母）是前进路上的助推器，一个则是累赘障碍，想要逆袭富二代谈何容易？**

今天要聊的话题，不是要教你把你爸爸培养成富爸爸，而是如何把我们自己变成富爸爸——**我们可以没有富爸爸，但却可以让我们的孩子拥有一个富爸爸！**

充满争议的“富爸爸”

十多年前，有一本书一夜间风靡全球，叫《富爸爸，穷爸爸》。作者罗伯特·清崎是个出生在夏威夷的日裔美国人。

这本书在国内出版后引发了一场财富思维革命，包括国内理财教育的兴起、国内第一批老百姓理财意识的觉醒都和它有关。我在第一章提到的那部话剧：《女人一定要有錢》，其名字正来源于《富爸爸》系列丛书中的一本。

对《富爸爸》这套书和清崎的评价，可以说褒贬不一。“罗粉”们把他当神一样看待，觉得他就是为你指明人生方向的一盏指路明灯。

但“罗黑”就说，这套书就是变相成功学忽悠，玩概念，而且他书里谈到的所有理财知识和投资技巧都是针对美国市场，是完全自由的市场经济和对私有财产绝对保护的法治社

会环境下才能这么玩，到中国来就会水土不服。你说A股和美股的玩法能一样吗？而且他老鼓励读者拿10%的首付甚至零首付去买房，然后每月收租就能偿还月供了。这在美国或许还可能，在天朝根本是做梦！所以力哥反复强调，尽信书不如无书。

另外很多人质疑清崎本人的实业投资和理财投资的真实业绩，根本没他书里吹得那么好，也没证据证明他生活中真有一个富爸爸，一个穷爸爸。他的发迹就是靠卖书、演讲、开理财课程，包括卖他的现金流游戏（有兴趣的朋友自己度娘一下，玩这游戏有助于提高财商）。而且他的书出到后来其实就颠来倒去那么点概念，用新的市场行情和投资案例反复包装。

最吊诡的是，2012年有新闻说清崎名下的富爸爸公司破产了！大V李开复马上在微博上开炮，**说成功学不可信，你看清崎除了写书没做过实业，他教你那套东西就纸上谈兵！**

但罗粉立刻反击说，你丫根本不懂，清崎名下有好几家公司，破产这家只是很小的一家。根据《富爸爸》理论，公司就像衣服，穿破了就该扔掉，开开关关很正常，别跟我扯什么打造伟大公司基业长青之类的。再说人家这不叫破产，叫“破产保护”，他交的罚金比他欠别人的债还少，等于合理利用美国法律的保护赖账了！所以清崎是在实践他书里说的那套理论。

我们暂且不去讨论清崎本人和他推崇的投资技巧到底靠不靠谱，但他创造的这套全新的对财富的认知和思维体系，值得我们所有人学习！建议大家要看的话，就看《富爸爸》系列最初的两本：《富爸爸，穷爸爸》和《富爸爸，财务自由之路》，越到后面的书，咳咳.....越有骗版税之嫌~~

高知穷爸爸vs混混富爸爸

《富爸爸，穷爸爸》讲的故事很简单，清崎本人的爸爸，就是穷爸爸，受过良好的高等教育，有张体制内的粮票，一门心思想在教育部里混出个人样，甚至打算竞选州长，跻身美国政坛上流社会，可惜最终落选。后来还因为过于激进的教育改革理念，丢了体制内的饭碗。

为了混口饭吃，他又想和朋友合资开冷饮店，结果又创业失败，在接到这一连串人生打击后，年纪轻轻就因为肺癌含恨离世。

但清崎有个好朋友，他的爸爸，就是富爸爸，他高中也没毕业，因为家里是开杂货铺的，富爸爸就接手了父业，一直在社会上混。但后来他不断在夏威夷收购土地，兴建房地产，混着混着变得越来越有钱，等他把自己积攒的家业留给自己儿子时，他已经靠投资，

从一个小老板成长为大土豪了！

清崎讲这两个故事是想说明：**富人与穷人的差异并不在于智商或者学历，而在于财商。用今天的话说就是思路决定出路，思路决定财富。**

思路决定财富

第一，**穷爸爸的思路是靠工作赚钱**，所以他脑子里整天想的就是靠在职场拼命打拼，谋求更高的职位，获得更高的薪水来改善生活，始终是人为钱打工。

富爸爸的思路则相反，他整天想的是**怎么靠投资赚钱，赚到的钱再去利滚利赚更多的钱，让钱自动来为自己打工。**

第二，**穷爸爸的思路是赚到的钱就是用来花的。**周立波曾经调侃说，你赚到的钱不是你的，上面写了六个字：中国人民银行，它是央妈的不是你的，只有把钱花出去的那一刻，这钱才是你的！这就是普通老百姓的财富观。

而富爸爸的思路不是看你赚的钱有多少，而是看你能留下多少钱以及能留住多久！

比如说，穷爸爸月薪一万，在中国已算中产咯，但一个月里又花了一万，这钱就像河流一样，一江春水向东流，东流到海不复回，吃完喝完到最后你啥都没留下。

富爸爸一个月赚八千，但只花了四千，剩下四千就引流到水库里，把钱蓄起来，不断去买入能增殖的资产，这样他的资产池里的水就会自动越积越多，到最后他根本不用工作，像那三个和尚一样，每天要亲自跑去河边打水。渴了，直接拧开水龙头，水库里的水就能自动流出来喝了！

你可能会说，道理我是明白了，但我现在就是个一穷二白的屌丝，我没钱去买房投资，我到底如何从矮穷挫华丽转身成高富帅呢？我们下回再说。

力哥理财物语：

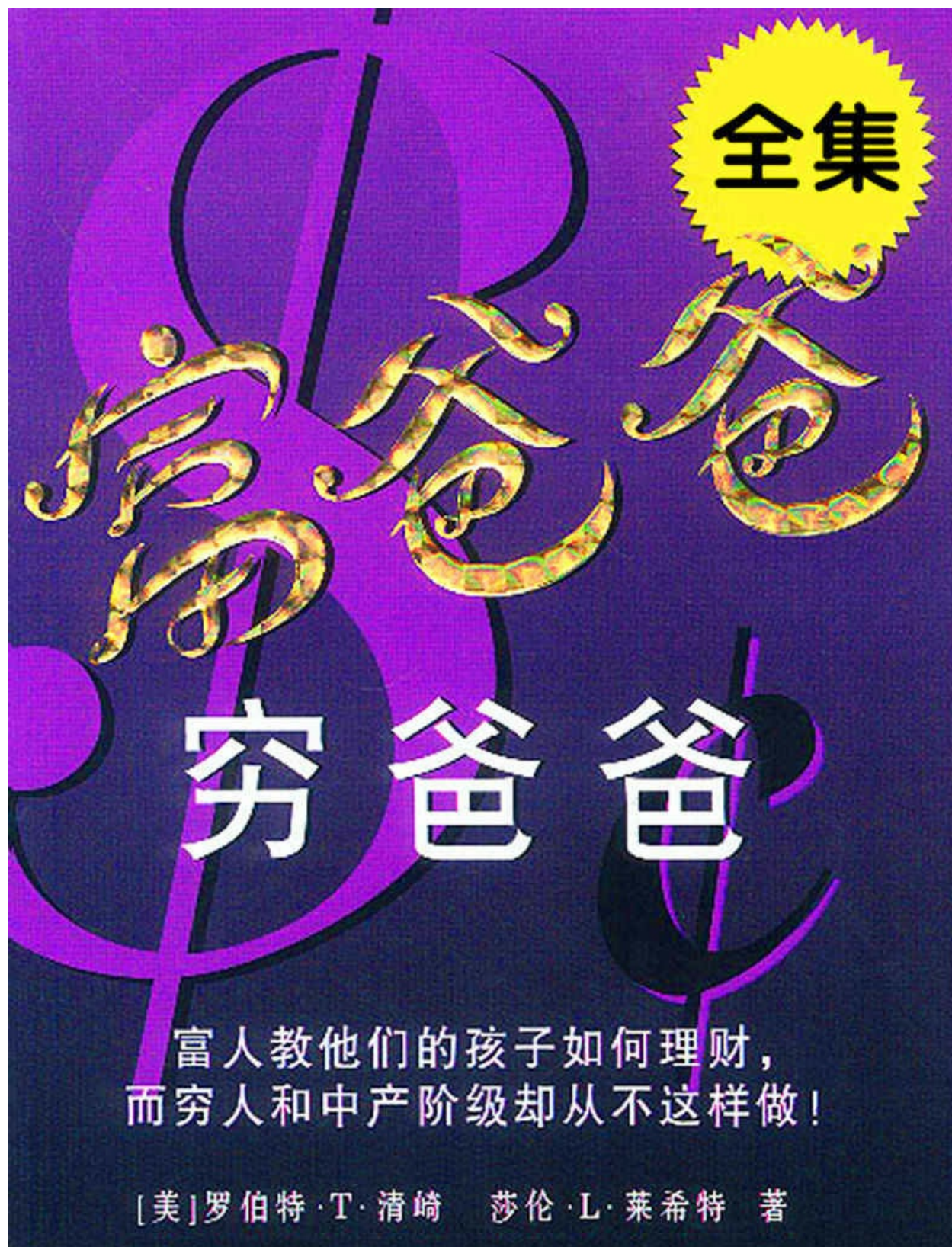
穷人为钱工作，富人让钱为自己工作。

思考：

或许你没有富爸爸，但如何让你的孩子拥有富爸爸？

力哥推荐：图书《富爸爸，穷爸爸》

看点：清崎以亲身经历的财富故事展示了“穷爸爸”和“富爸爸”截然不同的金钱观和财富观，从而揭示了金钱的运动规律：穷人为钱工作，富人让钱为自己工作。



PS: 想要第一时间获得最新【力哥说理财】视频版、音频版、文字版及其他理财干货，请添加【力哥说理财】微信公众号：ligemoney

第16章

穷二代逆袭宝典

力哥说理财，简单又好玩。讲到“富爸爸”理论，就意味着第一季已经到最高潮啦！

穷爸爸炖鸡汤，富爸爸吃鸡蛋

接着上回的话茬，看过富爸爸和穷爸爸不同的人生轨迹，我们会发现导致他们财富命运天壤之别的根本原因，在于他们的财富观念截然相反。

在穷爸爸看来，财富，不就是钱吗？你越有钱，财富就越多。

但富爸爸不这么看。富爸爸认为**只有转变为可持续增值的资产的那部分钱，才能称得上财富**。这钱今天赚了，明天花了，那这不叫财富叫浮云。只有这钱能不断给我带来正的现金流，就是能不断“钱生钱”，那才叫财富或者叫资产。**通俗地说，能往口袋里放钱的东西叫资产，从你口袋里掏钱的东西叫负债。**

比如说你的自住房就不是资产，是负债！因为你每个月要为这套房子缴水电煤物业费，哪里坏了还要花钱请人来修，但如果房子不是自住，而是租出去，每月都能收到稳定的租金收益，而且租金还会随通胀不断上涨，那不管明天房价是涨是跌，这就是优质资产。

再比如你的汽车名义上是资产，实际上也是负债！你一拿到车钥匙，把车开出4S店那一刻，汽车价值就瞬间打了八折，然后每年都会继续折价10%，开了10年后，20万买的车最多也就值2万。最关键的是，你每月还得负担汽油费、停车费、维修费、保险费、罚款等各种杂七杂八的养车开销。这辆车实际上是个吸血鬼，在你的财富蓄水池里凿了个洞不停放水。

打个比方，穷爸爸赚到一只鸡，一刀下去直接炖汤喝了；富爸爸会养着，让母鸡不断生蛋。

财富的真正含义

用更准确的话说，财富不是指你有多少钱，而是指**在不进行任何劳动的前提下，**

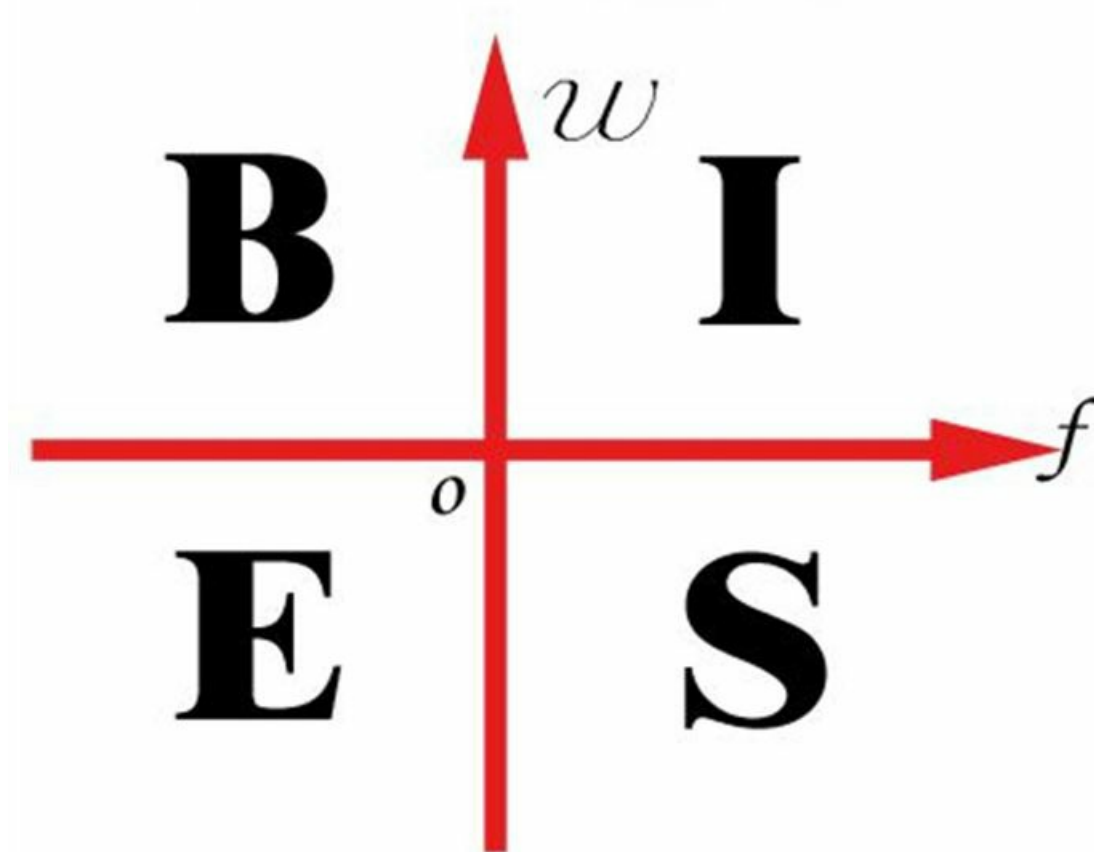
还能按照你所期望的生活标准，一直生活下去的天数。

假如我现在有300万可动用的金融资产，我期望的生活是每年花30万，平均一个月花2.5万（在帝都、魔都，这标准真心不算高）。那我的财富就是还能供我活10年。假如你说我一年只要花10万，那你的财富就是能供你活30年。

所以说财富也是非常个性化的指标，既要看你的资产总量，也要看你的生活消费标准。当我们走入理财这扇大门时，一定要对财富有一个重新的定义：**财富的衡量标准不是你有多少钱，而是你能活多少天。**

你在哪个财务象限？

那穷二代如何才能变身富爸爸呢？这就要讲到清崎提出的“财务四象限理论”。



大家看这个图，横坐标 f 代表freedom，代表你生活的自由度，时间是否任由你支配；纵坐标 w 代表wealth，财富。

左下角的E代表employee，雇员，就是你我这样每天数钱数到自然醒，睡觉睡到手抽筋的悲催白领。我们付出了我们的时间、劳动和才华，更准确地说是用我们年轻的生命，去帮BOSS创造大笔财富，被BOSS剥削掉一大半后，换回一点可怜的薪水。你出卖一分劳动力，回报一分工钱。

右下角的S代表self-employed，自由职业者、个体户、淘宝店主。表面上看小日子要比苦逼白领过得幸福，至少能睡觉睡到自然醒，能自由支配时间，但其实还是投入一分劳动，回报一分工钱。哪天你说老子不干了，你的收入也就没了。你要是不能经常坐在电脑前，快速回复旺旺，左一个亲，右一个亲，哪儿来的生意？所以你的生活自由只是种表象，实际上是一种弹性工作制。

再看左上方的B代表businessman，老板企业主，依靠自己的投资拥有了一个可以不断产生利润的公司。和个体户相比，他已经建起了一个稳定的、系统化的组织，所以他比上面说的两类人更富裕。

但为了维持公司运作，他还是不得不每天工作，早出晚归，赔笑脸谈生意，跑衙门赶饭局。因为投资开办企业要冒很大的风险，他不得不一天到晚小心翼翼地看着，否则说不定明天公司就倒啦！结果财富是有了，但时间上的自由度没有了。就像《我想去桂林》里唱的：“可是有了钱的时候，我却没时间！”

右上角的I代表investor，投资者。他的工作是用金钱创造金钱，让金钱为你工作，这样你就同时能拥有财富和自由了！

自由人生何处寻？

我们大部分人都生活在E象限，也没有想过要跳到其他象限去。我们能找出一大堆理由：我没投资本钱，我没什么特长，我不会管人，我没多大的野心，就求过过安稳小日子.....其中少数人，灵机一动，发现了自己的特长，或有了自己稳定的客户，比如律师、医生、会计师、建筑师、摄影师、网络写手这些有特殊技能的职业，就可以自己出来单干，或者发现了一个创业机会，就投点小本钱搞创业，比如开个奶茶铺或者淘宝小店什么的。

之所以社会中90%以上的人，终其一生都生活在E象限或S象限。归根到底是因为，我们的学校教育，我们的社会观念，我们父母从小给我们灌输的人生观就是：**好好学习，考个好大学，毕业后找个好工作，然后努力工作，不断升职加薪，踏踏实实工作到退休年龄，最后安安稳稳拿养老金安度晚年.....你看这一生多美好啊。**

打一出生，我们所接收到的所有信（huang）息（yan）就是希望我们做一个一天到晚

去河边打水喝的苦力，不劳动者不得食嘛。

可社会现实却打了我们一记响亮的耳光！现实是：**干得好不如嫁得好；学习刻苦不如长得漂亮；房子一拆迁，少干二十年；养老靠政府，早晚要你命；再牛逼的学霸也敌不过“我爸是李刚”的潜规则.....**虽然力哥希望多传递正能量，但这些负能量就是我们面对的社会现实。

这题要怎么破呢？

胜利大穿越

人群中的少数商界精英，有敏锐的商业嗅觉，有高超的商业技巧，勾画了清晰的商业模式，找来了投资，把自己的小摊子越做越大，最后变成企业家大老板——这就是B象限的人，这是一种破法。

少数人中的少数人，发现把企业做大后，要让它规范化、现代化，让它上市，让职业经理人来操盘，我就可以做个不用事事操心的甩手掌柜啦！就像今天的王石，随便登个山，泡个妞，做点慈善都能上头条。

最后，他就会从自己一手做的局里解脱出来——有钱，有时间，有事业，有地位，接下去他只要做一件事就行了：**学习理财，让自己的钱不断生钱，这辈子就没什么愁的了。因为让钱生钱，比让人生钱轻松得多，风险低得多。**钱不会闹情绪，不会罢工，不会要求涨工资，不会刚入职就怀孕，不会像富士康员工那样动不动跳楼.....

你会发现这四个象限中，只有I象限的投资者拥有完全的自由。B象限的没有时间上的自由，S象限的没有财富上的自由，E象限的则两个自由都没有（泪奔~~）。

所以想要改变财富命运，你首先要想的不是“我要努力工作多挣钱，将来好有房有车有老婆”，而是**先搞明白金钱的运动规律，彻底改变你的思路。想办法从E象限跳到S象限或者B象限，最后到I象限！**

那眼下具体要怎么做才能一步步实现胜利大穿越呢？

简单来说两句话——

上联：**上班时间怎么做决定你现在的收入。**做得好升职加薪，做不好炒鱿鱼，好理解吧。

下联：**业余时间做什么决定你未来的财富。**其实人生轨迹和投资轨迹很像，都有

内在的复利因素驱动。复利的特点是你最初的本金，可能并不多，但随着时间的流逝，只要你坚持投资，你获得的收益就能不断充实你的本金，使你的本金呈现几何级增长。

人生也一样，每个人离开校园进入职场的起点都很低，尤其现在大学生真叫一个不值钱，薪水都很少，但为什么过了十几年，同学一聚会，发现原来一个班级里的同学，有的发达了，而且财富增长速度越来越快，有的却一直在原地踏步？

原因之一是一个会理财，用复利武装自己，一个不会理财，被通胀不停剥削，但还有个更重要的原因，你知道是什么吗？

力哥理财物语：

上班时间怎么做决定你当前收入，业余时间做什么决定你未来财富

作业：

算一下你现在的财富能让你活多少天？

PS：想要第一时间获得最新【力哥说理财】视频版、音频版、文字版及其他理财干货，请添加【力哥说理财】微信公众号：ligemoney

第17章 开启双核复利引擎， 提前退休不是梦

今天是“小白入门篇”毕业典礼前的最后一课，你心里有木有点小激动啊？！

启动你的双核复利引擎

上回说到为什么起点差不多的同学，十几年后呈现出的财富命运却天壤之别。一是因为这十几年间，理财和不理财相差很大。但更重要的原因不是他们对待金钱的态度，而是**他们对待人生的态度不一样。**

有的人只会应付自己的工作，做一天和尚撞一天钟，从来不会主动去对自己未来的职业进行规划，去想自己到底喜欢干什么，自己擅长干什么，将来哪方面还有更大的发展空间，还需要在哪些方面提高自己，自己现在所从事的职业和行业未来的发展趋势是怎样的.....

有的人则不仅为了拿薪水而去完成工作，**更想通过出色地完成这份工作，让自己下一个老板看到自己的工作能力**，那不就是未来薪水翻番的预兆吗？甚至让自己今后创业的风险投资人能看到，那就是财富翻几个跟头的事了。

三万六千行，行行出状元。不管你做什么工作，都可以混日子，也都可以不断充实提高自己，别人下班回家看达人秀、好声音的时间，你就可以用来看书充电、培训进修。别人周末逛街看电影，你就可以依靠自己的特长做兼职赚外快。只要你的职业方向选择正确，那么你自身的学历、能力、智慧、经验、人脉这些围绕在你身上的东西就会不断产生复利增殖效应，这是别人偷不走抢不掉的。

总有一天，持续累积的量变会跳跃成质变！

假如你在一走出校门踏入社会，在你口袋里的钱和脑子里的钱都还不多的时候，就迅速启动了双核复利引擎：**一个核是理财投资的复利，一个核是对你自身进行投资的复利。两个核一起转起来，就像一架飞机的两个螺旋桨，结果飞机必然会越飞越高！**

前期是你自身价值的那个复利引擎作用大，因为前期投资本金少，主要还是靠职场或

创业收入，但越到后期，投资复利引擎的威力就会越大。结果这些有准备的人的财富曲线，就是一条非常陡峭的向右上方翘上去的曲线，而且时间越长，翘得越厉害。可那些整天混日子的人的财富曲线是很平缓地微微向上的。

而这一路上不断升级的自我修炼过程，不都是在业余时间，日积月累起来的吗？再说一遍：**业余时间做什么决定你未来的财富！**

理财三大目标

最后，给大家画一个美好的关于理财改变命运的大饼。

个人理财有三个目标：理财的初级目标是**实现财务安全**。就是你每个月的收入，至少要高于你的支出，不会入不敷出，这样你的财富才会越积越多。

理财的中级目标是让你财富积累的速度**跑赢CPI**，最好还能跑赢M2，这样你的财富才不会贬值。

而理财的终极目标就是**实现财务自由！**

意思是说有一天，即使你不进行被动工作，只依靠主动投资获得的收入，就能在跑赢通胀的同时，还能让你和你家人的余生过上期望中的生活。换句话说，**你这辈子就算不再干活，也不用为生活来源发愁了**。等到那一天，你就可以雄赳赳气昂昂地对你老板说：“老子不干了！老子要提前退休！”

你会发现，所有实现财务自由梦想的人，都在I象限。这就是他在海边晒太阳，而你在办公室里加班的根本原因。

实现财务自由的计算公式

有两点要注意，第一是为什么我说“被动工作”和“主动投资”，难道工作不是我主动去找的吗？投资是自动钱生钱，不应该是被动的吗？

但事实上，很多人工资都躺在银行卡里，从来不去主动打理，而理财是需要你后天主动去打理的，你现在看力哥说理财不就是一种主动行为吗？但在你没有实现财务自由前，工作是没有选择的。你不去上班，你老婆孩子吃什么？你敢和你老板闹翻吗？你不敢，你就得像孙子一样被动工作！

第二是在计算你的财务自由目标时要考虑几个因素。一是你供养的家人一般**只包括**

你的配偶、双方的父母和未成年子女，子女成年后的死活此处无须考虑。

二是你的预期收益不能太高，以中国目前的利率水平看，普通投资者长期平均年化收益在**8%**左右已经很不错了。

三是你还要预估一下未来二三十年中国长期通胀水平。之前力哥说过，在天朝繁荣昌盛、国泰民安的环境下，**5%**左右的真实CPI是比较靠谱的。因此每年8%的预期收益必须要剔除5%，作为通胀补充金，继续投资利滚利才能保证你的资产永远不会缩水。剩下**3%**，就是你每年能用来消费的钱，这叫永续年金，能一直玩到你老死也没问题。

最后预估一下，要达到你期望中的生活标准（不是你现在的的生活标准），比如你希望家里有全职保姆，孩子能上私立学校，每个周末都可以下馆子吃香的喝辣的，能养得起一辆C级车，每年出国旅游两三次……像这样的生活，你就觉得很幸福、很满足了。OK，你自己心里算下，大概一年要花多少钱。

拿这个数字，除以3%，算出来的就是你现阶段实现财务自由的目标，等你拥有了这么多财富后，你就可以提前退休了！

骨感的现实

你看，实现财务自由的未来是不是很美好啊？但我不得不给你泼一盆冷水——我刚刚用了个词叫“画大饼”，意思是说，财务自由对大部分人来说只是看上去很美。原因还是要回到财务四象限理论。

既然这个世界上有四个象限四种人，就注定不可能所有人都挤进I象限，就像不可能全国人民都挤进北上广。再说如果世界上大部分人都依靠投资就能衣食无忧的话，那谁去扫大街？谁去造房子？谁来你家做保姆？按马克思的说法，从人类生产出来的物质财富出现了剩余，人类进入私有制社会（阶级社会）后，食利阶层就产生了。

I象限的人本质上就是拥有巨额资产的食利阶层。

不管社会制度如何改变，不管科技如何进步，食利阶层永远都是社会中的少数！

全中国14亿人，只有少数人会看到力哥说理财。看到的人里面又只有一部分人意识到这是改变命运的思维方式，而不是成功学忽悠。这些人里面，又只有少数人会迅速行动起来，改变自己过去的生活、工作、理财和思维习惯。最终又只有其中的少数人能通过自己的天赋和努力，加上时代赋予的各种创富机会，实现财务自由的目标！

理想很丰满，但现实就是这么骨感。

说句实在的，**以帝都、魔都今天的房价物价，没有两三千万可生息资产，你怎么会好意思和人家说你实现财务自由了呢？**所以我们大多数人一辈子都很难实现财务自由的梦想。

但和其他99%没听力哥讲过这段话的人相比，你已经比他们距离财务自由的梦想更近一步了。因为你已经知道成为富爸爸、逆袭高富帅的秘诀所在。接下去，就是在正确的道路上坚持奋斗了！

力哥理财物语：

开启双核复利引擎，你的未来不是梦

作业：

算一下实现你的财务自由目标（提前退休）要攒多少钱？

第18章

get√五种智慧，成就富足人生

力哥说理财，简单又好玩。今天是个好日子，因为今天是各位理财小白们正式告别理财小学的毕业典礼！

认识理财四君子

毕业典礼有两项事宜。第一，我要帮大家梳理回顾下整个第一季都讲了点啥。

首先，力哥先自我介绍了下，为什么信力哥，会理财，有饭吃！

然后力哥先后介绍了金钱君、理财君、通胀君、复利君这四位将伴随你一生的小伙伴。**金钱君的特点是，虽然它只是生不带来死不带去的身外之物，但却是身外之物中最重要的、最不可或缺的好朋友！但反过来说，你这一生真正最宝贵的财富，绝不是金钱君能买到的。**

理财君的本名不叫理财，而叫生活，**理财就是理生活**。任何妄图只把理财和投资捆绑在一起的行径都是可耻的，注定是要失败的！理财君最大的特点是平衡。

通胀君和复利君是一枚硬币的两面。想战胜邪恶的通胀君，你不光要跑赢CPI，还要跑赢M2。如何才能做到这一点呢？就是坚持复利投资，因为复利×时间，能够爆发出惊人的小宇宙！时间越长，复利君威力就越大，就越不用害怕通胀君。

消费和投资入门

但实现复利投资的前提是我得有投资的本钱。可我是月光族，没钱投资怎么办呢？

第一，记账。找出“拿铁因子”，克制消费欲望，减少不必要的消费。

第二，剪掉信用卡，拒绝透支消费。

总算挤牙膏一样挤出点余钱拿去投资了，可那么复杂的投资市场，那么海量的理财产品，我就认识一个余额宝，对余额宝到底是什么也是一知半解，我该怎么选呢？

那就拿一台三位一体的X光机去扫描，综合考虑收益性、安全性和流动性。千万不要被什么年收益18%且保本保收益这种低级骗术给忽悠了。永远记住：**天上只会掉林妹妹，不会掉馅饼！理财不是赌财，不可能让你一夜暴富！风险和收益永远成正比！**

那你到底是要冒高风险去博取高回报，还是安安稳稳买点保本理财产品呢？这就要看你是射手座还是处女座，你的理财性格如何。性格没有好坏，所以资产配置的选择上也没有绝对的对错，只有适合你和不适合你这两种。因此我们学习理财一定不能读死书，认死理，尽信书不如无书。一定要活学活用，因人而异。

一个优秀的理财师一定会根据你的实际情况，帮你度身定做理财规划。啥也不问，上来就直接推销某某理财产品的人不叫理财师，那叫挂着理财师头衔的Sales。

不过想让理财师给你度身定做理财建议，你也要学会从理财的专业角度来提问题。四步走：**一、财务信息；二、非财务信息；三、理财性格和投资经验；四、理财目标**。这样理财师才能为你准确把脉，帮你对症下药。

最后，力哥站在《富爸爸》丛书的理论高度，帮你洗了洗脑，告诉你到底什么才是财富，什么叫财务自由。想要屌丝逆袭高富帅，你必须立足当下，有意识地不断积累你的财富正能量，依靠双核复利引擎，向着财务自由的彼岸，奔跑吧，骚年！

五种智慧赢一生

毕业典礼上的第二件事，是力哥要送你份毕业礼物——告诉你想要获得幸福人生必须具备的五种智慧！

第一种智慧，不是理财智慧，而是**做人的智慧**，就是我们常说的情商。人类是群居动物，无论是传统社会还是互联网时代，你都必须要学会和人打交道，不但活要干得漂亮，人也要做得漂亮！一个不会做人的人，事情做得再好也很难在事业上有大突破。事业这个引擎发动不起来，光靠投资理财那个单引擎，你的“财富号”客机是很难冲上云霄的。

在介绍理财君时力哥说过，理财要管理的资源还包括人脉资源，不是让你用很功利的心态去巴结权贵，把人脉资源快速套现，而是让你用真心去栽培友情，能帮到朋友的地方就尽量帮人家一把，说不定哪天人家就能帮上你什么大忙了。

因为年龄关系，现在80后、90后身边的朋友大多也是年轻屌丝，在企业里大多是基层员工，少数是中层干部，在体制内，大多是科员、主任科员这种，少数是处级干部。厅长、局长、董事长大多是60后把持着，除非你爸是李刚，否则很难交到这种晚年交。

但是人脉资源的积累和维护，其实也是一种复利投资，**今天这个“总”那个“总”，很多20多年前也和你一样是屌丝一枚，他身边的同学朋友也大多是屌丝，但随着这些屌丝中的战斗机依靠双核引擎逐渐飞上高富帅的位置后，这些人脉资源所蕴藏的能量就大不一样了。**

先做人，后做事。幸福人生必须掌握的第二个智慧叫**专业智慧**。你可以写不出一手好文章，你英语可以很烂，你也可以看到数理化就头晕，但你一定要有一门拿得出手的好手艺！你这辈子不管在这个公司还是那个公司，不管在职场混还是去创业，你都必须有一门手艺，而且一定要让这门手艺越来越精。

你说我做过销售，做过行政，还做过客服，其实你什么都不会。因为这些工作稍微培训下，力哥立马就能上手。但你说我做了10年保险销售，我不但考出了理财师证书，还考出了寿险管理师证书，甚至考出了保险精算师证书，那这就完全不一样了，你这辈子就能靠保险这门手艺吃饭了。

第三才轮到**理财智慧**。不用我再多说了吧。

第四，你要有**健康智慧**。你现在打开电视，翻开报纸，除了一般社会时政报道外，受关注度最高的话题就三类：一是投资理财，因为要赚钱；二是娱乐，因为有了钱就要找乐子，人活着不就图个快活吗？三是健康养身，因为我每天吃喝不愁嘻嘻哈哈后，我还想能一直这样嘻嘻哈哈下去，不想有疾病缠身或英年早逝，所以经济越发达的地方，当地老百姓对健康知识的需求就越大，养身保健的意识就越强。

未来依靠别人生病而发家致富的人会越来越多，但你如果病倒了，就意味着赚钱能力大幅削弱，而消费支出急速扩张，**所以健康是一种非常重要的不可替代的稀缺资产**。所以平时少吃点垃圾食品，少抽烟喝酒，别整天盯着大鱼大肉吃，每年都去体检一次，别让自己的资产变负债。

再说想要复利效应发挥威力，那你必须得足够长寿才行。你看人家巴菲特、索罗斯今年都85岁了，持续60年的复利效应才让他们拥有今天的财富地位！

上面这四种智慧，前三种都是生存智慧，说白了就是别让钱困扰你的生活，当钱不是问题的时候，最重要的是让自己健康长寿，有更多的时间和福气来享受生活。但再长寿的人，也总有领便当的一天，钱再多也带不走。所以想要获得幸福人生，你还得拥有一种**生命智慧**。这个话题，力哥下期再和你细说。

最后，力哥送你十句任何时代都不会过时的理财箴言——

知识是阶梯，身体是本钱！

先学会节流，后设法开源！

既长远规划，又及时行乐！

不懂不要买，不熟不要玩！

风险与收益，永远成正比！

三性要平衡，别忘流动性！

产品无好坏，只有合适否！

资产要配置，攻守须兼顾！

收入变资产，财富永增殖！

财务自由路，坚持走到底！

广告时间

最后做个小广告。从第二季开始，力哥说理财将真正进入投资实战篇。力哥理财功力到底有多深，你很快就会看出来了。

第二季要换个玩法：你问，我答。你对哪些投资感兴趣，你在理财方面有哪些困惑，添加“力哥说理财”微信，在微信上告诉我。我会优先开讲小伙伴们提问最集中的问题。

另外把你对“力哥说理财”的各种吐槽能量通过微信告诉我，就有机会获得力哥送上的一对一度身定做理财规划服务哦，还不赶快扫起来！

力哥理财物语：

理财是手段，幸福是目标！

平衡才健康，生活更美好！

思考：

你还缺少哪几种智慧？

结语 如何成为真正的富人

现在力哥要说的话题不会让你赚钱，而会让你的钱包扁下去。所以到底要不要看下去，你自己做决定。

人生逃不出这三样东西

照例先扯段子。我们看金庸小说里的男主人公，从他们“为什么而活”这个角度看，大致可分为三类——

一是韦小宝，典型的金钱至上或利益至上者，他信仰的是一个“**利**”字。

第二类，为国为民，侠之大者。乔峰和郭靖是典型，像陈家洛也算这一类。他们其实是为了一种意识形态上的理念而活着，你可以说是一种侠义精神，说得更直白点，是为了名声而活着。

当年郭靖死守襄阳城就是要留下一世英名：我就是要做一个救百姓于水火之中的大英雄，杀生成仁在所不惜！所以他们信仰的其实是一个“**名**”字。

第三类，阅尽沧桑、看破红尘，最后只求和真爱在一起，从江湖中归隐，神马名利都是浮云。比如杨过、张无忌、令狐冲……他们不在乎朝廷怎么看他，帮里的弟兄怎么看他，社会上的老百姓怎么看他，他就跟着自己的情感走，所以信仰的是一个“**情**”字。

利、名、情，我们每一个凡夫俗子，终其一生，恐怕也逃不出这三样东西的捆绑。透过现象看本质，我们看到的其实是两个字：欲望——想要金钱，想要名望，想要缠绵悱恻的爱情。

克制欲望的最好解药

按马斯洛的需求层次理论，人的需求分五层。最下面的是**生理需求**，饿了有饭吃，冷了有衣服穿。这是人活在世界上最基本的需求。上一个层次叫**安全需求**。我不光今天要吃饱饭，还得想法子明天后天也别饿肚子，我得在谷仓里堆满粮食，还不能让隔壁王二麻子给抢走了。这两个需求对应的就是“利”的需求。

再往上，一个叫**社交需求**，一个叫**尊重需求**。这两种需求都强调人的社会属性。社交需求偏私人，亲情、友情、爱情，能感受到别人对自己的关心和爱。这一个层次的爱情就不光是动物本能性欲的满足，还有心理层面性亲密、性信任的需求，这个需求本质上就是所说的“情”字。

而尊重需求是偏公众的，希望能受到社会公众对自己存在价值的尊重、认可和高度评价。人家一说起你这个人就竖起大拇指。不是有句话叫“人活一张脸，树活一张皮”“人过留名，雁过留声”，对应的就是所说的“名”。

我们绝大多数凡夫俗子，终其一生都在为这四个需求而奔波忙碌。在这些需求之上，是马斯洛说的超越人的动物属性和社会属性之外的，最高层次的精神属性——**自我实现**。

关于“自我实现”，不同的人有不同的解释，我的理解是，超越利、名、情之外的，为了实现自己**内心纯粹的满足感**的那种行为。我之前说过理财要实现生命满足感最大化，这里说的内心纯粹的满足感，就要更上一个层次。

通俗地说，就是信仰。信仰能让人获得内心纯粹的满足感，所以它就成了克制利、名、情这些欲望的最好解药。

如何才能更幸福

有人说财务自由是个永远不可能实现的理想化状态，因为财务自由是个动态标准。你的财富总量，你的投资收益，未来物价的涨幅都会变，还有个最大的变量是你的欲望会变。

许多身价上亿的大老板为什么每天还在拼命工作？因为赚的钱越多，你的欲望就越大。

开QQ的时候，你觉得开上宝马、奔驰我这辈子就满足了。

等真有了奔驰又觉得不刺激，要开兰博基尼、法拉利。

等有了法拉利，还想要私人飞机、私人游艇……

哪怕我这辈子早已吃喝不愁，还想把我儿子一辈子要花的钱都给赚到，我儿子的钱赚到了还想把我孙子的钱赚到了才肯罢休……**你永远不知道你内心深处那个叫“欲望”的黑洞有多大，有多可怕！**

我们常常分不清我们需要什么和我们想要什么的区别。我们需要的是清洁的水，而我们想要的是茅台、拉菲、普洱茶。你不喝茅台不会死，但不喝水会死。

判断一个人幸福感有多高，有个公式：**拥有÷欲望**。

工作也好，理财也罢，本质上都是通过增加我们拥有的东西来获得幸福感（生命满足感）。但**如果不去管理你的欲望，你拥有的越多，你的欲望就越大，结果不管你怎么工作理财，你的幸福感都不会增加**。

同样都是土豪，和珅的财富比范蠡更多，但和珅的幸福感却远不如范蠡。因为他不懂得节制欲望，最后嘉庆一上台就把他给秒了，范蠡却和西施过上了神仙般的日子。

最终极的自由

一个在自我实现的需求上获得满足感的人，往往都是有信仰的人。而在所有的信仰中，宗教信仰又是最高层次的信仰。因为它帮你解决了两件事，一是这个世界到底是怎么回事，从哪里来到哪里去；二是人死是怎么回事，死后到底要到哪里去。

第一个问题的答案，随着科学越来越先进，我们会不断逼近真相，但人类永远无法通过科学得到完整的真相，因为科学研究到现在已经研究到了测不准定理，研究到了反物质，人类的观察本身已经会影响到被观察的对象，再怎么研究？第二个问题，科学就更完全无能为力了。

但宗教解答了这两个问题——不管你信不信，反正它给出了答案。如果你信，你就获得了最高层次的满足感和安全感，因为你知道你从哪里来，要到哪里去，那你还怕什么？

人最大的自由不是财务自由，也不是罗斯福说的言论自由、信仰自由、免于贫困的自由……而是**老子不想死的自由**！没人有这个自由吧。但宗教把生死的来龙去脉给你讲清楚了。如果连死都不怕了，还怕什么？没钱？那算个屁大的事啊！

耶稣的财富观

说个故事吧。一天，有个富二代去找耶稣，那时耶稣在当地已经有点名气了，很多屌丝都说他是救世主。富二代就问：“你说我还要做什么，死后才能上天堂呢？”

耶稣说，上帝要你守的“十诫”你守住就OK了，什么不能杀人，不能强奸这些东东。富二代一本正经地回答：“这些我爸妈从小教育我，我一直都有遵守，是不是做到这些就能拿到直通天堂的门票啦？”

耶稣瞅了瞅他，说：“看你小子也挺实诚的，真心想上天堂。得了，就实话告诉你吧，你还差一件事没做，就是赶快回家把所有的房子、票子、车子统统拿出来分给穷人，回归穷一代，然后跟我走，你就能上天堂了”！

富二代听了这话瞬间石化，愣是半天没缓过神来。耶稣就回头跟他的小伙伴们说了句非常有名的话：**“富人想进天堂，比骆驼穿过针眼还要难。”**

再说个故事。一次耶稣在耶路撒冷大街上闲逛，根据《圣经》教导，犹太人要定期给上帝捐钱，不是说上帝要你这钱，而是通过这样的举动让你敬拜上帝。

耶稣就看着广场中间摆着的捐款箱，一会儿见个土豪拿着袋银币，Boom……扔进去，一会儿又来一个24K纯土豪，从玛莎拉蒂里走出来，扬扬得意地把钱扔进去……这时来了个穷寡妇，就往里投了两个小铜板，周围的土豪们都用鄙视的眼神看着她。

耶稣看了就很感慨，对他的小伙伴们说：**“我告诉你们，在上帝眼里，这穷寡妇往捐款箱里投的钱，比之前那么多土豪投进去的还要多。”**因为土豪们不差钱，身价上亿，拿个三五万出来做慈善是小Case，但这寡妇是吃一个月几百块钱低保的，她捐的这20块钱可是牙缝里省下来的，所以以后到了天堂，她的赏赐比那些土豪还要多！

慈善的真意

耶稣对待金钱的这种观念，等到宗教改革以后就演变成了一种清教徒精神。18世纪英国著名布道家约翰·卫斯理把这种精神总结为三个拼命：拼命赚钱、拼命省钱、拼命捐钱。听上去，是不是和我之前说温州人的“四千万”有点像呢？但温州人只会拼命赚钱、拼命省钱，从信仰上他没有拼命捐钱的概念。

因为中国自古以来的财富观是人为财死，鸟为食亡，人不为己，天诛地灭。而基于新教信仰的西方财富伦理则认为：**钱不是你的，是上帝托你代管的，死后要还给上帝，就是最好要回归社会，造福万民。**

你要是死前还紧紧握着万贯家财不肯放手，那上帝说：得了兄弟，你去地狱里继续抱着这堆绿票子红票子睡觉吧，天堂里的财宝，您老兄别想要了！我们现在赚的钱那是虚假的，会朽坏的，天堂里的财宝才是永恒的。你二啊，这么简单一笔账也傻傻算不清楚？所以那个抠门的石油大王洛克菲勒会说：**“在巨富中死去是可耻的。”**

按照新教财富伦理，“拼命赚钱”是为了践行财富信托理念，今天我们说的基金、保险、信托这些本质上都是一种财富信托，Trust，但它本意是上帝把钱托你保管，不是你托基金经理帮你保管。“拼命省钱”是践行克制欲望的信仰。“拼命捐钱”则是为了活出上帝

的爱，这种大爱和张无忌、赵敏那种爱不一样，那才真叫蓝天下的至爱！

结果你会发现基于两种不同信仰产生了不同的财富观，中国人和西方人对待慈善的态度截然不同。前几年巴菲特和比尔·盖茨号召美国富人裸捐，还来中国搞了场巴比慈善晚宴，忽悠中国富人跟着承诺裸捐。结果好多中国富豪像躲瘟疫一样躲着他们。

当然中国也有些富豪通过自己的摸索，达到了那个财富认知的水平，但对待慈善的认知还差了点。比如我们的标哥，他在海外的评价比较那个啥……人家都说他根本不懂慈善。**慈善是一种平等互利的关系，不是居高临下的施舍。耶稣说：“你行善时，不要叫左手知道右手在干吗，你在暗处行善，上帝也在暗处看你，以后会在明处报答你。”**

我到底想说啥

绕了半天，我就是想通过对比中国人和西方人的财富伦理，给你指明一条实现财务自由后，通向生命自由，完成自我实现的阳光大道。

那就是学着去爱这个有点冷漠的社会，爱这个满是雾霾的世界，用自己的财富和生命，努力让这个世界变得更美好，让我们的后代更幸福，让你的人生过得更有价值。

无论是慈善公益，还是生态保护，你都可以做出贡献。不管你信基督教、伊斯兰教还是佛教，捐钱行善，都是在帮你积攒死后的财富正能量。哪怕你还没有实现财务自由，也可以尽自己的微薄之力，让这个世界更美好。郭美美代言的红会靠不住，还有李连杰壹基金呢。

最后还是借用耶稣的一句话，结束这史上最长一期“力哥说理财”：**“就算你赚到了全世界，但失去了生命，对你又有什么用呢？”**

这就叫作生命智慧。

力哥理财物语：

比实现财务自由更重要的，是找到通往生命自由之路。

思考：

当你实现财务自由，你下一个人生梦想是什么？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

第一次领工资 就该知道的 理财常识

力哥 著

<基金篇>



中信出版社·CHINACITIPRESS

第一次领工资就该知道的理财常识·基金篇

力哥 著

中信出版社

目录

关于力哥

序 与股票相比，理财小白更该买基金

PART ONE 基金入门趴

第1章 选基金，爱“拼”才会赢

第2章 哪里买基金最方便最划算呢？

第3章 如何海选性价比最高的基金？

第4章 三大策略助你选出长跑冠军基金！

第5章 砸碎你挑选基金的错误观念

第6章 屌丝兄，你决定做股民还是基民？

PART TWO 玩转基金趴

第7章 赚钱天机，为什么要选择被动型的指数基金？

第8章 基金定投的效果不是让你赚更多的钱，而是.....

第9章 基金定投的精髓就是越跌越要买

第10章 分级基金——史上最逗比的基金

第11章 揭秘分级套利的两大天敌

第12章 熊市里玩套利，一套一个亏

第13章 玩分级套利没有那么容易赚钱

关于力哥

邢力，江湖上人称“力哥”，中国首档娱乐理财脱口秀节目《力哥说理财》创始人，80后互联网理财红人。

长期任职于中国内地面向个人和家庭的专业理财刊物《理财周刊》，历任记者、首席记者、金融研究中心副主任等职务，持证国家理财规划师（CHFP），擅长“以幽默语言解读财经新闻，以通俗文字诠释理财知识”。

在宏观经济、银行、证券、保险、房地产、收藏、理财教育、理财纠纷、互联网金融、生活理财等诸多理财细分领域著有逾300万字作品。为数百位读者和粉丝撰写过量身定制的个性化理财规划方案。

序

与股票相比，理财小白更该买基金

啥叫基金？

说来也挺搞笑的，力哥之前不是多次鼓励大家投资股市嘛，就有不少小伙伴微信后台问我有什么股票可以推荐，我的回答都是不建议理财小白直接投资股票，更建议去买基金。结果有几个小白就跳起来了：“力哥你明明叫我们去买股票的，怎么私下里却叫我不要买股票，你啥意思啊？我读书少，你不要骗我！”正是因为我发现许多小白连买股票型基金也是在投资股市这么简单的道理也不知道，所以我还是得先科普一下基金知识ABC。

基金，英文叫Fund，广义上说，是指为了某种目的而设立的一笔资金。比如说信托就是一种基金，或者反过来说，基金也是一种信托，就像我以前说的，因为信任你，所以才把自己的钱托付给你，设立一个基金。像支付宝的Slogan叫“支付宝，知托付”，就有点这意思。

还有像我们常说的公积金，是为了一起买房而设立的；社保基金是为了医疗养老这些社会保障支出而设立的；李连杰的壹基金则是为了做公益慈善而设立的；另外还有我之前提到过的私募股权投资基金PE、风险投资基金VC，还有阳光私募也就是借道信托公司发行的私募证券投资基金，这些都属于基金的范畴。

而我们日常生活中所说的狭义上的基金，一般特指公募证券投资基金，简称公募基金，美国叫共同基金。它是和私募基金相对应的，就是可以公开在电视上、报纸上做广告的，所有老百姓都可以去买的那种基金。说白了，就是**你把钱交给这些基金公司，由这些基金公司设立一些特定投资方向的基金，并由特定的基金经理去投资管理，代替你去买股票、买债券、买黄金、买票据等。**

说老实话，**基金是我们普通老百姓理财最重要的工具，没有之一。**因为它的投资品种非常丰富，从高风险到中等风险再到低风险一应俱全，各种投资者都能找到适合自己的产品，并建立自己的资产配置。而基金投资门槛又很低，以前是1000元起卖，自从余额宝横空出世以后，现在许多基金的投资门槛都降到了100元、1元，甚至1分钱都有，屌丝到这种程度，力哥也是醉了。

基金也拼爹

我国公募基金公司现在已经有将近100家了。这么多基金公司，怎么选呢？

力哥建议，买基金的时候，**尽可能选择规模大、名气响的基金公司**，倒不是怕规模小的基金公司会像P2P那样跑路，而是规模越大的基金公司整体的投资研究实力越强，它旗下各个基金协同作战的能力越强，所以从概率上说，同一类型的基金，大基金公司旗下的基金收益往往会好于小基金公司旗下的基金。反过来说，也正是因为这家基金公司旗下的基金业绩很牛，投资者都很喜欢，都抢着买它家的基金，所以它的规模才会超越其他竞争对手，成为基金行业里的大哥级人物。

记得上一轮牛市的时候有所谓“五大天王”的说法，指的是当时国内规模最大的位于第一集团军的五家基金公司——**华夏、嘉实、博时、南方、易方达**。不过这些年基金公司的排位也是风水轮流转，现在博时有点不行了，公司内部斗争得一塌糊涂，其他几家还行。

而像**广发、工银瑞信、兴业全球**这几家银行系背景的基金公司的排名明显蹿上来了。还是印证了力哥之前说的那句老话，这年头混口饭吃都不容易，大家都得拼爹！不过最牛逼的“爹”当然是那个叫阿里的“爸爸”啦，所以前几年一直排在倒数几位的天弘基金因为余额宝的关系，基金管理规模一下子超越华夏成为基金业的“老大哥”了，这个太无厘头太没天理了。但如果把货币基金去掉的话，天弘基金在业内依然还是个“小弟弟”。

开基与封基

而公募基金从不同角度，也可以分成好几类。以基金能否随时在一级市场或者叫场外市场申购赎回划分，可以分为**开放式基金和封闭式基金**。

所谓**一级市场或者场外市场买入的开放式基金，就是你在网银或者蚂蚁聚宝或者天天基金网或者基金公司官网这些渠道点“申购”而买入的基金**。你一买，基金的规模就变大了，你一卖，基金的规模就缩水了，这类基金叫开放式基金。我们现在买的基金，一般都是开放式基金。

而**封闭式基金就是不能在一级市场买卖，只能在二级市场也就是你要去证券公司开户，到证券交易所里面买卖的基金**，所以才叫场内市场。这类基金的规模是固定的，你无法申购赎回，人家基金公司不卖给你，你只能通过把手上的基金卖给其他投资者，或者向市场里的其他投资者买基金这样的方式来投资。

这里要说明一下，在场外市场买基金叫申购，卖基金叫赎回，这两个是专用名词，而在场内市场就不这么叫了，直接叫买入卖出就可以了。这个区别很重要。

封闭式基金最后的投资机会

我国最早的基金都是封闭式基金，好处是基金规模固定，所以基金经理可以游刃有余地去买卖股票，建立仓位，而不用担心突然有很多人申购，很多钱没地方可以投资，或者突然有很多人赎回，手里现钱不够，刚买的股票又不得不忍痛割爱，打乱了原来的投资节奏。

但封闭式基金虽然方便了基金经理操盘，但不方便投资者买卖，一定得开个证券公司账户，到证券交易软件里去买，而且还必须得在股市开盘的时间，也就是**每周一到周五上午9点半到11点半，下午1点到3点买才行**。你看多麻烦，用现在的话说就是，封闭式基金的用户体验很差。

所以在西方成熟市场一百多年的基金发展史中，过去一直都是封闭式基金唱主角，但到二十世纪八十年代IT技术大发展以后，就逐渐让位于开放式基金了。

中国也一样，1998年到2000年是封闭式基金的黄金时代，但当2001年9月21日中国第一只开放式基金华安创新基金发行后，在和开放式基金的公开PK中，封闭式基金很快就hold不住了，被打得屁滚尿流。所以到了2002年以后，就再也没有发行过新的封闭式基金了。

当然，封闭式基金也不是永远都封闭着的，而是会在基金设立之时就约定一个封闭期，我国当时发行的这一批封闭式基金的**封闭期都是15年**，封闭期结束后，要不基金就清盘，要不就改个名字，从封闭式基金改为开放式基金。目前绝大多数封闭式基金都采取了封转开的模式。现在也只剩下基金科瑞、基金丰和等6个封闭式基金还没有到期，**到2017年8月14日最后发行的一个封闭式基金——基金银丰到期后，传统的封闭式基金将彻底退出中国证券市场的舞台了。**

但这最后6个前朝的“遗老遗少”在今天还是有独特的投资价值，因为传统的封闭式基金都会产生折价，就是价格打了折扣的意思。指的是你在二级市场也就是证券公司那里买到的基金价格要比一级市场也就是银行基金公司那里申购到的价格便宜，比如这个基金在一级市场的单位净值是1元，就是这个基金实际价值1元，而你在二级市场买入却只要0.9元，等于打了九折，相当于年末大促销，划算啊！

现在距离这些基金到期还有一年多的时间，而现在你可以以9折价格买入，只要持有

到期，就相当于这10%的优惠是你铁定能赚到的。换句话说，你就拥有了10%的投资缓冲垫，就算未来一年这只基金跌了，只要跌幅不超过10%，你就不会亏钱，如果到时候这个基金不赚不亏，你实际上还能赚到10%。对于那些既看好股市，想博取股市的高额收益，又胆子比较小，希望有人能在下面帮你托底的，封闭式基金是个不错的选择。

当然，这些传统封闭式基金已经是明日黄花了，那今天市场上唱主角的基金是什么呢？

力哥理财物语：

最好买大公司旗下的基金产品

思考：

折价的封基值得优先投资吗？

PART ONE

基金入门趴

第1章 选基金，爱“拼”才会赢

力哥说理财，简单又好玩。有个关键问题，就是我要如何在茫茫大海一般的上千只股票型基金中选出那一只你梦寐以求、命中注定的中国好基金呢？

具体来说，主动型基金和指数基金的挑选技巧还不一样。我先来说说主动型基金的挑选技巧。

原则一：拼爹

首先，最简单的原则，还是我反复提到的**拼爹。能选大型的知名基金公司旗下的产品就尽量不要选小型的不知名基金公司旗下的产品。**因为大公司的投研团队的实力和旗下各只基金相互配合的那种能力是小公司望尘莫及的。

我们在许多股票的十大流通股名单中经常会发现，有好几个大股东都是同一家基金公司旗下的几个基金，这叫作群狼战术，兄弟几个合起伙来一起把这个股票的价格炒上去，这要比一个基金单打独斗更容易赚钱。

打个比方，高考填报志愿的时候，你到底是优先考虑学校还是优先考虑专业呢？很多小朋友会觉得专业更重要，我得上我喜欢的专业才行，不然大学读得多没意思啊。但其实你到了社会上会发现，专业根本无关紧要，你去问问你的学哥学姐现在有几个人的工作和大学里读的专业是完全对口的？力哥大学读的还是广告呢！

但学校就不一样了。首先，名校的那种学术氛围、整体的师资力量以及你认识的同学们的水平，和一般的大学完全不是一个档次的，而且就算你高考的时候没有被你最想上的那个专业录取，进了大学后也可以再转专业嘛，更重要的是，毕业以后，用人单位是更看重你的专业还是学校呢？显然学校更重要，如果你是北大清华毕业的，不管你是不是专业对口，人家都会先认同你这个人的能力，觉得你是个人才，就算眼下专业知识欠缺一点，但学习能力肯定比较强，后劲比较足。

一样的道理，**像华夏、嘉实、南方、广发这些大基金公司就像名牌大学一样，它旗下的基金产品也会有表现不好的，就像复旦、交大里一样有学渣，但概率要比那些小基金公司，比那些二本、三本院校低得多。**

而小基金公司就算有那么一两个名牌基金一段时间内非常拉风，但长期看很难维持这种牛逼的势头。因为整个公司在后面对它们的支持力度不够。当年王亚伟之所以能长期霸占基金一哥的位置，和他背后靠着中国第一大基金公司华夏基金有很大的关系，如果前些年他是天弘基金下面的基金经理，恐怕就很难创造这样的传奇了。

原则二：拼业绩

第二个挑选原则，叫拼业绩。

我们在许多基金公司广告单的角落里经常会看到这么一行小字：“过往业绩不代表未来投资表现。”基金广告上必须要有这么一句提示风险的免责声明。但这句话其实只说对了一半——**过往业绩的确不能代表未来表现，但过往好多年的投资业绩一直都比较好的基金，未来极有可能继续表现得比其他基金更好，这也是事实。**

《理财周刊》每年第一期杂志的封面文章都叫MONEY50，挑选出新一年最值得投资的50个基金。**我们记者挑选基金的标准主要就看它的历史投资业绩。**

首先，成立不到3年的基金，我们一律OUT，因为你连一轮牛熊转换都没有经历过，我无法对你这个基金做出完整的判断。许多人喜欢认购刚刚发行的基金，这里解释一下，你买了还在发行期内的新基金，这叫认购，买已经上市的老基金，这才叫申购。

很多人脑子里有一种思维定式，觉得旧的不去，新的不来，新的总比旧的好，无论是买衣服、买房子还是买老婆……错……是讨老婆，全新的总比二手的好，所以买基金也喜欢买香喷喷新鲜出炉的，觉得新基金最时尚、最新颖，肯定运用了最新的投资理念和技术手段，就像iPhone6肯定比iPhone5好。

另外还有一个原因就是，新基金刚刚发行，基金公司肯定要使出吃奶的劲来营销宣传，否则这个基金卖不动啊，我们许多理财小白在媒体上最容易看到的都是一些新基金的宣传信息。许多人压根不知道有那么多非常优秀却默默无闻的老基金，所以就自然而然选择了被基金公司吹得花好稻好的新基金。

但事实上，**买新基金还真就不如买老基金，买发行只有一两年的次新基金就不如买已经发行三五年的更老的老基金。**

原因很简单，基金的本质是一种信托，我信任你才把钱托付给你。那如何让我们之间建立信任呢？那就需要时间来慢慢培养。老基金就像我们的老朋友，我们之间已经打了好几年的交道，我知道这个基金的性格怎么样，也清楚这个基金经理的投资风格怎么样，我

认可了它的投资风格和它给我带来的投资回报，所以我才敢继续把钱投给它。

而新基金就像新朋友，它的历史就是一张白纸，我完全不知道这人啥来路，是不是靠得住，那我怎么敢把钱投给他呢？就像杨子荣混上威虎山后，座山雕还是一直提防着他，只信任自己手下的“八大金刚”。再比如说，有两个人问你借钱，一个是你几十年的发小，一个是你们公司新来的年轻人，请问你更愿意把钱借给谁？明白了吧。

另外在牛市中，新基金还有一个致命弱点，就是**从募集资金到完成建仓需要一段时间，一般最起码是两个月，而如果这段时间股市正好大涨，你买新基金无疑就意味着踏空了，而买老基金就不存在这个问题了。**

其次，在这么多老基金中，我们挑选的主要依据是过去5年的年化投资回报。其实照我说5年都太短，应该要看过去7年甚至10年的投资回报。

因为基金和股票不一样，基金是需要慢慢养的，就像母鸡孵小鸡一样，小鸡是一点点长大的，不能像买股票一样，三下五除二，今天买进明天卖出，这样投资基金是赚不到什么钱的。

但除了看过去5年总共赚到的钱多不多之外，还要看过**去5年中，这个基金每一年在同类基金中的排名是不是都比较靠前**，我们不要求它每年都能排进TOP10，那个太难了，但至少排名不应该波动太大，今年第6名，明年第18名，后年第11名，这样的排名变动是比较正常的，我们能接受的。

如果说今年排名正数第三，明年突然倒数第三了，这样的基金，就算它长期回报总体上看不错，也是万万不能碰的，因为它就是个疯子、神经病！你敢相信一个疯子吗？我之前说过，收益曲线像火箭一样**波动太大的货币基金我是一律不碰的**，这个道理在所有基金上都通用，**回报的稳定性是考察一个基金好坏的关键指标。**

原则三：拼规模

第三个挑选原则，就是拼规模。

之前说过，货币基金和指数基金的规模一般来说是越大越好，因为规模越大，规模效应越明显，摊薄到每一份基金上的管理成本就越低，也不容易产生赎回压力，基金经理操盘就更加游刃有余了。这和我们做企业的道理是一样的，只有规模化生产才能大幅降低成本，实现盈利。

但如果你大到像余额宝那么大的话，那也挺麻烦的。**所以余额宝在所有货币基金中收益一定也是比较靠前的，因为规模大，至少能排进前三分之一梯队，但绝不可能是收益最高的，因为它.....实在太太大了。**

而**一般的股票型基金，规模不能太小，也不能太大**。就像上面说的，规模太小的话，摊薄到每一份基金上的成本就会很高，而且原来的《基金法》还规定基金资产连续60个工作日低于5000万元就要被强制清盘，不过2013年实施的新《基金法》把这条规定给删了，但不管怎么说，买规模太小的迷你基金还是很危险的，所以**规模小于3亿甚至小于1亿的基金，建议你千万不要碰。**

反过来说，规模太大也不好，因为基金经理不好操作，会出现所谓的基金风格漂移。

比如一个中小盘基金的规模超过100亿的时候，基金经理就很难挑选中小盘股票，因为那些小股票盘子太小，你一买它就容易涨，所以基金经理就被迫去买大盘股。那你这个中小盘基金不就是挂羊头卖狗肉了吗？所以**如果你想买投资中小盘的基金，一般规模在20亿左右比较合适，想买投资大盘股的基金，规模在40—80亿比较合适，规模超过100亿的基金建议不要碰。**

力哥理财物语：

基金挑选原则：优选大公司、选老不选新、规模要适中

思考：

你的基金过往业绩回报稳定吗？

第2章

哪里买基金最方便最划算呢？

力哥说理财，简单又好玩。这章力哥就回答一个问题：**我要去哪里买基金呢？或者说哪里买基金最方便最便宜呢？**

买基金的前置任务

现在买基金，主要是四大渠道——银行、证券公司、基金公司和天天基金网、数米基金网、蚂蚁聚宝为代表的互联网上的第三方基金销售平台。

要说方便，只有银行柜台买卖基金是非常不方便的，你还得亲自跑一趟，还得拿号排队，太浪费时间了，平时要看这个基金赚了多少钱也好麻烦。所以只有那些不会用互联网的大叔大妈才会用这么LOW的方式买基金，力哥从来没有在银行柜台买过一分钱基金。

除此以外，不管你是到网银买基金，还是到证券交易账户里买基金，还是到基金公司的官方网站开户去买基金，还是到蚂蚁聚宝上去买基金，其实都非常方便，只要鼠标点两下就行了。

但在点鼠标之前，你都得先完成一些前置任务。

在网银上买的话，你得先去银行柜台开通网银，领到U盾，在电脑上安装好数字证书；在证券公司买的话，你得先开通证券账户，并把银行账户和证券资金账户通过第三方存管的方式绑定起来；在基金公司官网买的话，你得先注册账号，然后再绑定开通了网银的银行卡；在蚂蚁聚宝或者其他第三方平台买的话，你也得绑定开通网银的银行卡，哪怕你通过支付宝渠道买基金也绕不开银行。

所以**从便利性上看，网银买基金是最方便的**，因为其他三个渠道都要在开通网银的基础上再完成一些其他工作，更麻烦一点。

渠道一：网银

但网银买基金有两个缺点，一是**费率比较贵**。现在开放式基金的申购费率一般都是

1.5%，网银买基金要不就是一分钱折扣都没有，要不就是搞活动的时候能享受个8折优惠了不起了。

二是不同银行的网上银行基金超市卖的基金品种不一样，有多有少，**有些最优秀的基金，网银上可能没的卖。**比如银河定投宝在许多网银上就没有卖。

原因很简单，因为定投宝不收取申购赎回费，这么一来你是划算了，但帮忙代销的银行可就一分钱回扣拿不到了。银行捞不到油水，难不成还会做活雷锋？银行是啥？那是比周扒皮还要精明的天字第一号吸血鬼！所以力哥从来没有在网银上买过一分钱基金，因为收费太坑爹了。

渠道二：券商

第二个渠道，**证券公司买基金，其实比银行还坑爹。因为银行难得还会搞搞优惠活动呢，证券公司是从来不搞活动的，1.5%的申购费雷打不动，一个子不能少。**

但证券公司的好处是**基金选择面比银行更广**，因为基金本身就包含在证券中，它们是一家子。

这里有几个概念我解释一下，股票也好、基金也好、债券也好、期货也好，以及最新推出的期权也好，都叫“有价证券”，都属于证券范畴，都归证监会管，许多人以为证券就是股票的书面叫法，错啦，证券的范围可比股票大多了。所以像银河定投宝这种没有申购费和赎回费的开放式基金，一般的券商账户里也都能买到。

因为没有手续费，所以力哥本人就是在证券账户里买的这个定投宝，这就可以和力哥买的股票还有场内基金都放在同一个账户里，操作起来方便，观察起来也更直观。

但是要注意，同样是在证券账户里去买，买股票和买开放式基金可不是在一个地方，一个你得到股票的交易系统中点“买入”，然后输入股票代码买，一个你得到开放式基金的交易系统中点“申购”，然后输入基金代码买，如果你跑到股票系统中去输入基金代码点“买入”，系统会显示这个代码不存在。

这里我再补充一句，我上面说的买基金的方式特指在场外市场买的一般的开放式基金，而**场内基金，不管是封闭式基金，还是ETF基金、分级基金或者LOF基金，和你买股票的性质一样，都不需要支付申购费和赎回费，也不需要支付印花税，但需要支付券商佣金。**当然LOF基金也可以在场外市场买，那就和一般的开放式基金一样

要付申购费了。

渠道三：基金公司官网

接着再来说第三个渠道——基金公司官网直销账户。其实力哥过去一直都是通过这个渠道买基金的，因为**在过去相当长的时间内，这样买基金的费率最划算！**

你想，任何一个商品，流通环节越少，一级一级的经销商越少，销售成本就越低。所以零售价不如批发价，批发价不如出厂价。一样的道理，你买基金支付的申购费里其实很大一块是基金公司返还给销售渠道的渠道费用，因为基金公司自己不可能开很多家门店去卖基金嘛，它就不得不借助势力更强大的、和投资者贴得更近的券商尤其是银行来帮着一起叫卖，那你收取的申购费可不就得拿出很大一块作为返佣，返还给银行券商嘛。

但如今你跳过银行券商这些二道贩子，直接找到基金公司自家门面来买，那它自然就能以基金的“出厂价”卖给你。所以基金公司官网卖的股票型基金往往申购费能降到只有4折，也就是0.6%。

力哥给你算一笔账，假如你花1万元买基金，在网银或者券商那里以1.5%的申购费买，其实你只买了9852元基金，还有148元是打水漂的申购费，计算公式是 $10000 - 10000 / (1 + 1.5\%)$ 。但如果你是在基金公司官网以0.6%的申购费买，那你就能买到9940元基金，申购费只有60元，两者差了88元！都够你给力哥打赏的钱呢！

当然不同基金公司具体折扣不一样，同一家基金公司，不同的网银支付渠道折扣也不一样，有时候你用建行卡买可以打4折，农行卡就只能打6折。**现在还有不少基金公司为了培养投资者定投的好习惯，如果你在基金公司官网直销渠道签订定投协议的话，定投基金可以免收申购费，这是最划算的！**

基金公司官网买基金还有个好处，就是你赎回基金的时候不需要再经过银行券商这些二道贩子，所以速度比较快。**有些股票型基金在银行渠道需要T+5才能赎回到账，官网渠道只要T+3就能到账。还有许多基金公司官网买的货币基金和余额宝一样，支持T+0实施赎回到账，这是银行券商都不具备的优点。**

渠道四：第三方平台

不过话说力哥现在也很少用基金公司官网渠道买基金了。两个原因，一是麻烦，我买

一个基金就得先百度一下，点开一家基金公司的官方网站，然后再注册绑定网银，要是我买五六个不同基金公司的基金，我就得分头到五六个基金公司官网去注册，每次想要统计自己的基金总共赚了多少钱，还得登录五六个网站，太麻烦了嘛。

但过去因为它费率便宜，这么麻烦我也就忍了，但现在我忍不了了，这就要说到第四个渠道对传统基金销售渠道的重大冲击，因为互联网金融来了！

互联网企业信奉的不是“让利消费者”，而是“赔本赚吆喝”，我宁愿倒贴钱给你，也要把我的市场份额做大！所以眼下市场上那些主流的第三方基金销售平台，像天天基金网、数米基金网、众禄基金网、好买基金网、天天盈……都把费率打到了最低水平，甚至还会送钱请你来体验买基金，没事就往你账户里充个10元、20元甚至50元！这样搞促销，哪家银行券商Hold得住啊！

别被费率优惠冲昏头脑

不过力哥还是要提醒一句，选择在哪里买基金，你得看哪个渠道最方便、费率最优惠，但买哪个基金，什么时候买基金，你就不能光看便宜不便宜，优惠不优惠。

买基金不是买衣服，打折厉害我就多买几件，小姐，你这可是在投资啊，你得根据你的资金规模，资产配置状况，风险承受能力等等因素综合考虑，可千万不能原本没准备买这个基金，只是因为看到它在搞活动，就稀里糊涂冲动之下买了！那今后要是亏钱了，力哥也爱莫能助啊。

好了，最后总结一下，**如果你想买一般的开放式基金，那蚂蚁聚宝、天天基金网这些第三方基金销售平台是最好的选择，如果你想定投基金，基金公司官网才是最好的选择。**但如果你想像力哥那样，把大部分钱都拿去买了没有申购费的、成本更低的、涨起来更给力的ETF基金和分级基金的话，还是得去证券公司开通你的股票账户。

力哥理财物语：

蚂蚁聚宝买基金最便宜

思考：

现在你知道该去哪里买基金了吗？

第3章

如何海选性价比最高的基金？

这章来说点更加高大上的挑选基金的技巧，这里面好几个要讲的概念都是中学数学课上学过的，首先要说的就是 α 系数和 β 系数。

许多女生一看到什么 $\alpha/\beta/\Delta$ 这些希腊字母，脑子马上就大了，瞬间想到中学时代上数学课的苦逼回忆……的确，力哥讲的内容是越来越深了，出现了越来越多的专业词汇和越来越复杂的投资逻辑，这也是没有办法的。因为投资理财本身就有很高的专业门槛，否则马路上随便哪个阿猫阿狗都能靠投资赚大钱了。虽然力哥尽量把这个话题讲得简单、通俗、好玩、逗比，但你也真的是要用心去学才能成为理财达人！

β 系数越高，市场一波动，基金的涨跌就会更凶猛。好，先说这个 β 系数。我之前说过平行四边形法则，因为股票和债券的风险是负相关的，可能债券上涨2%，股票会下跌10%。 β 系数和这个有点像，但它指的不是股票和债券之间的负相关性，而是指股市内部的，大盘走势和具体某一个基金走势之间的正相关性。

更准确地说，是**某一个基金和这个基金的业绩评价基准之间的相关性**。

任何一只基金都有一个业绩评价基准作为参照对象，否则怎么评价这个基金到底好不好呢？指数基金的评价基准最简单，你跟踪哪个指数，哪个指数就是你的评价基准。像沪深300指数基金的评价基准就是沪深300指数。货币基金也简单，有的以活期存款利率为基准，有的以七日通知存款利率为基准，有的以半年期或者一年期存款利率为基准，但现在货币基金收益基本都能超过这些基准。

而股票型基金和混合型基金的评价基准就比较复杂了。比如有的大盘风格的基金的业绩评价基准是80%的沪深300指数加20%的上证国债指数，再比如有的医药行业类基金的业绩评价基准是80%的中证医药卫生指数加20%的中证国债指数，每个基金都不一样。

举个例子，如果说业绩评价基准或者大盘上涨10%，你这个基金也正好上涨10%，它们两者之间的走势是100%完全吻合的话，那我们就说 β 系数不多不少正好是1，而当大盘上涨10%，你这个基金上涨11%，当大盘下跌10%，基金也下跌11%的话，那 β 系数就是1.1，反过来说，当大盘上涨10%，基金只上涨9%，大盘下跌10%，基金也只下跌9%的话，那 β 系数就是0.9。

这个指标的作用就是让你知道这个基金的收益弹性有多大。 β 系数越高，市

场一波动，基金的涨跌就会更凶猛，赚到的钱和亏掉的钱都会放大。就像分级基金B一样，指数涨一倍，它可以涨两倍。

所以，**在熊市中，低 β 基金比高 β 基金好，因为它比较抗跌，而在牛市里，因为股市的总体趋势是向上的，所以长期看高 β 基金收益就要远远好于低 β 基金。**现在市场上也有专门主打高 β 的指数基金，一个是上证180高贝塔ETF，一个是沪深300高贝塔指数分级基金。对风险承受能力比较高的激进型投资者，现在可以买一点像这种 β 系数比较高的基金。

α 系数越高，意味着你这个基金经理越牛逼。当然，目前市场上更多的股票型基金看重的不是 β 系数，而是 α 系数。因为高 β 基金赚到的钱都是大盘本身上涨所带来的，你这个基金涨了，人家基金也涨了。但对一个想要战胜市场的有追求的基金经理来说，这就体现不出我的水平。

如何才能体现我的投资水平呢？当大盘涨10%的时候，我管理的基金却上涨了15%，但并不是因为 β 系数是1.5所以我才涨了15%，而是这个基金的 β 系数可能只有1，这就意味着这15%的收益中，只有10%是由于大盘正好上涨了10%而带来的，属于 β 收益，还有5%则属于超额收益。

这部分超额收益不是市场公平地赐予每一个基金的，而是靠基金经理的本事赚到的，这部分基金收益和按照 β 系数算出来的市场平均收益之间的差额，就是15%—10%，剩下那5%，就叫 α 系数。 **α 系数越高，意味着你这个基金经理越牛逼。**

现在市场上有好多基金名字里就带有这个 α ，意思是我就是有这种慧眼识珠的能力，能追求到这种无风险超额收益。力哥记得2007年那轮牛市中有一个叫上投摩根阿尔法的基金表现得非常牛，2007年的时候基金净值最高涨到过6块多。但说实话，今天许多号称采用 α 策略的基金其实赚钱靠的都是 β 策略。

买基金也要看性价比

啊？你已经听迷糊了，不知道这话啥意思？好吧， α 系数和 β 系数都是满专业的概念，我们普通投资者不用去研究得很深，你只要知道，**想要在牛市中赚大钱，最好就去挑选那些 α 系数和 β 系数都比较高的基金！**

还有一个叫R平方，那个概念更复杂了，你只要知道，**R平方的数值越高，越接近100，说明 α 系数和 β 系数的准确性越高。**如果这个基金的R平方是0，那什么 α 系数、 β 系数都是浮云，你看都不用看；如果R平方是100，说明用 α 系数和 β 系数来挑选基金是

100%靠谱的。

其实不管是 α 系数还是 β 系数，它都是从不同角度来反映一个基金的收益风险比。这啥意思呢？

我们都希望投资赚到的钱越多越好，但你想赚的钱越多，你要冒的风险也就越大，这是任何投资市场都颠扑不破的真理。所以我们要寻找的就是在冒相同风险的前提下，**哪个基金能给我带来相对更高的回报，或者说在给我赚回的钱一样多的前提下，哪个基金所冒的风险相对更小。**

就像我们去买衣服，假如两件衣服价格一样贵，我们肯定就会优先选做工更好的，款式更新的，牌子更有名的，或者反过来说，两件衣服的做工款式品牌都差不多，我们就会选相对更便宜的。那如何更全面地来判断这个基金的收益风险比或者说性价比高不高呢？

主要有三个经典指标，夏普指数、詹森指数和特雷诺指数。其中**最有名的也是运用最普遍的是夏普指数或者叫夏普比率。**

这个夏普不是做彩电的那个夏普，而是1990年诺贝尔经济学奖得主威廉·夏普，这个指数就是他根据CAPM资本资产定价模型给捣鼓出来的，所以就以他的名字命名了。你也不用问CAPM是啥玩意，你也不用懂夏普指数是怎么算的。**你只要知道夏普指数越高，基金的收益风险比或者说性价比越高，越值得拥有。**

另外还有一个和夏普指数关系比较大的指标，叫**标准差**，这也是我们初中数学课上学过的概念。它反映的就是一个基金的波动程度，力哥平常管这个指标叫**抽风指数**。

我之前不是说股市的走势像狗狗，上蹿下跳，时不时要发羊癫风，而GDP则像遛狗人，走势比较平稳。用标准差的概念来说，就是狗狗的标准差很大，而遛狗人的标准差很小。那你买一只基金，是希望它的走势像狗狗一样还是像遛狗人一样呢？当然希望像遛狗人啦，风险比较低嘛，基金净值像过山车一样整天在那里上蹿下跳的，那得心理多强大的人才能hold得住啊！

力哥理财物语：

买基金像买衣服，得选性价比最高的

思考：

你愿意选择高贝塔基金博取高回报吗？

第4章

三大策略助你选出长跑冠军基金！

力哥说基金，简单又好玩。

“低高低”选基法

上一章说了好多复杂的概念，那我们到哪里才能找到这些评价基金好坏的数据呢？这就要说到基金评级机构了。**这些评级机构都是中立的、第三方的，专门为我们普通老百姓提供基金的各种相关数据，并帮我们挑选出最值得投资的基金。**目前世界上有三大基金评级机构：晨星、理柏、惠誉，国内还有一个银河。这4个评级机构中，晨星是相对资料最全面也最权威的一家。

在这个网站上，你能找到中国当前所有公募基金的详细资料，你还可以像一些IT类或者汽车类网站一样，把不同的产品放在同一个页面进行详细的参数对比，通过对比不同基金在同一参数上的差异，挑选出最适合自己的基金。

我之前说过的基金历史业绩、业绩评价基准的历史走势、基金的规模、基金的10大重仓股，还有 α 系数、 β 系数、R平方、夏普指数、标准差等等这些数据都能在上面找到。

有人可能会说了，力哥，我们又不是专业搞投资的，你说了那么多指标，我听了脑子都大了，能不能给我个一目了然的挑选技巧呢？

行！你只要记住“低高低”就行了！啥意思？就是**标准差要低，夏普指数要高，还有一个晨星风险系数要低，只要一个基金呈现出这种低高低的评价，基本上它的收益风险比或者说性价比都不会差到哪里去。**

“数星星”选基法

如果你觉得看三个指标还是太麻烦，还有个更简单的办法，就是“数星星”！不过我这里说的不是天上的那个星星，而是晨星星级评价系统。

正是由于许多人既不懂也懒得去看什么夏普指数，所以晨星就把所有成立一年以上的基金分门别类，按照一项名叫“晨星风险调整后收益”的指标由大到小进行排序。在同类基金中，性价比最高的，排在前10%的，被评为5星基金，接下来22.5%是4星，中间35%是3

星，靠后的22.5%是2星，最后10%就是1星基金了。

晨星提供一年、两年、三年、五年和十年的基金评级。所以**小伙伴们最简单的挑选策略就是找那些5年评级中都属于5星的股票型基金**。为啥要看5年呢？因为一两年的时间太短，正所谓路遥知马力，日久见基心。这只基金到底啥路数，最起码得观察5年才能下定论。那你说为啥不看十年呢？因为2005年那会儿开放式基金还太少了，你的选择面就太窄了。

这里我还要郑重提醒一句，晨星5星基金的意思是，**这个基金在同类基金中的性价比最高，但不代表说这个基金未来的收益一定会很高**，因为可能它的 β 系数比较低，收益本来就不高，而风险则更低；**也不代表说这个基金未来一定不会亏钱，而只是说当同类基金都亏钱的时候，它亏掉的钱可能会稍微少一点。**

所以假如你买的5星基金也亏钱了，你千万不要冲着晨星破口大骂：“你丫推荐的5星基金都亏钱，还好意思说自己是专业的……我呸！”

“风格箱”选基法

可还有个问题，晨星5年5星评级的股票型基金也不少，在这些基金中要怎么选呢？

这就要讲到基金投资的风格了。同样都是股票型基金，风格可大不一样。风格不同，基金长期看所要冒的风险和能给你带来的潜在回报也大不一样。

这就要讲到晨星投资风格箱了。从这个基金所持有的股票规模上看，可以分为大盘股基金、中盘股基金和小盘股基金，从这个基金所持有的股票风格上看，又可以分为价值型基金、平衡型基金和成长型基金。晨星就以大中小盘为纵轴，以价值、平衡、成长为横纵，画出来这么一个正方形的九宫格，这就是晨星投资风格箱了，任何一只基金都可以被划入其中的某一个格子里。

大盘小盘我们很容易理解，像中石油、中石化这种就叫大盘股，而许多不知名的小股票都是小盘股。至于价值型和成长型，这都是很文本的叫法，说白了就是白马股和黑马股的区别。

白马股就是人人都知道这个股票是好股票，业绩又很好，分红又很高，市盈率和市净率又很低，这都是明摆着的投资价值，这类股票就叫价值股，主要投资这类股票的基金就是价值型基金。而黑马股则正好相反，过去几年业绩可能都一般，甚至是亏钱的，分红也很少，但市盈率和市净率却很高，就是因为不少投资者看好这个股票未来的成长。比如说

万科在20年前那是标准的成长股，但今天显然是价值股了，而阿里、腾讯在10多年前也都是成长股，但现在都是巨无霸了，就变成价值股了。

那在这九宫格中，我到底应该怎么选呢？

短期看，真说不准。因为有时候大盘股涨得多，有时候小盘股涨得多，有时候价值股涨得多，有时候成长股涨得多，像2014年年底的那一波行情就是典型的大盘价值股在疯狂发飙，小盘成长股都熄火了，而2013年的时候则是小盘成长股在发力上涨，大盘价值股却歇菜了。

那长期看，又是哪一种基金更值得长期投资呢？

这个问题还真有人做过研究呢！2013年诺贝尔经济学奖得主之一的尤金·法玛在研究中发现，**小盘价值股是美国股市中回报最高的板块！**从1926年7月到2013年8月，年化回报高达14.98%，其次是大盘价值股，年化回报11.93%，再次是大盘成长股，回报是9.4%，最差的是小盘成长股，年化回报只有8.65%。

你别看年化回报好像只差了几个百分点，还记得我说过的复利效应吗？日积月累后，结果会有天壤之别！**假如我们穿越到1926年，把1美金投入小盘成长股中，到2013年8月将变成1383美金，看起来好像收益不错嘛。但如果你把这1美金投给小盘价值股，87年后将变成192154美金，两者相差一百多倍呢！**

所以答案很清楚，短期看，谁涨得高都有可能，但**长期看，这九宫格中，小盘价值股风格的基金将最有可能脱颖而出，一骑绝尘。**这样的思路也可以用在挑选股票上，长期看，盘子比较小的白马股是最值得投资的。

力哥理财物语：

长期看，小盘价值股（基金）最值得投资

思考：

你更喜欢买白马股还是黑马股？

第5章

砸碎你挑选基金的错误观念

力哥说理财，简单又好玩。今天力哥准备把你脑中许多关于挑选基金错误的观念统统砸碎！

Q1：

**力哥，我买的基金很久都没分红了，这种一毛不拔的基金我是不是应该换了
呢？**

一听到分红这个词，许多人就会眉飞色舞，感觉这钱就是从天上掉下来的，其实根本不是这么回事！

不管是股票分红还是基金分红，都只是一种会计上的操作，把你左边口袋里的钱放到右边口袋里。你原本买了1000份净值为2元的基金，你的资产是2000元，分红分掉1元后，你变成持有2000份基金，每份净值1元，你的资产还是2000元，你的财富没有增长一分钱，完全就是一种数字游戏。

而且这个游戏还不是没有成本的，得支付相应的会计费用和红利税，结果就是分红不会带来任何好处，反而会带来很多坏处，完全是得不偿失的亏本买卖！为什么巴菲特的伯克希尔·哈撒韦公司的股价超过20万美元一股，就是因为他几十年如一日，从来不用分红的方法来降低股价，让股价看起来更便宜，更有吸引力。因为巴菲特对分红这种数字游戏看得很透，知道这没有任何意义。

但股票的分红还有可能引发一轮所谓的“填权行情”，也就是当一个股票大比例分红，股价大幅下跌后，市场因为看好这个现金奶牛未来的走势，所以会踊跃买入，有可能会把分红导致股价下跌的这个坑给填上，这就叫填权行情。

但基金的分红不但没有引发填权行情的可能，而且还会让你未来的投资收益变得更差！因为基金公司之所以要分红，只是为了迎合投资者觉得分红就是天下掉馅饼的这种心理快感，用来取悦投资者，而如果在牛市里大比例分红，比如净值2块钱的基金分红1块钱，把净值打回到1块钱，这就不只是取悦投资者，而是一种基金持续营销的手段。

它会给投资者两个错觉，一是这个基金投资收益很好，而且很慷慨，所以是个好基金，二是原来这个基金要2元，真心贵呢！我怎么也不舍得买，现在分红后才1元，多便宜

啊，所以是最佳的买入时机！

其实这都是TMD的障眼法！**基金公司就是为了忽悠更多的人来买这个基金才这么搞的！它就是希望你误以为基金拆分或者大比例分红后是绝佳的买入时机！**

但事实恰恰相反，大比例分红后，这个基金业绩可能反而没以前好了。因为基金的规模快速扩张了，就可能会打乱基金经理原本的投资节奏和资产配置。你想，在牛市里基金突然多了那么多现金，又来不及马上去买股票，那基金涨起来就没那么给力了。

最扯淡的是，基金分红有两种方式，一种叫现金分红，一种叫红利再投资。基金公司会忽悠你说选择红利再投资可以实现复利增长，选这个好，其实这两种分红方式都没有任何意义。

选择现金分红就相当于基金公司单方面强制让你赎回一部分基金，如果我要用钱的话，何必你分红呢？我自己不会主动赎回基金吗？如果我眼下不想赎回，还想继续投资，你又干吗用分红的方式强制我赎回呢？如果选择红利再投资，那就是彻彻底底的会计游戏，基金把钱分给你，你再把钱送还给基金，你这不是吃饱饭没事干吗？

那你可能会问了，虽然这两种分红方式都没有什么实际意义，但我实际碰到基金分红时，到底该选择现金分红还是红利再投资呢？

力哥建议选红利再投资，因为如果你还持有这个基金的话，证明你依然看好这个基金，那不如把分红继续投资给它，以期获得更多的回报，如果你不再看好这个基金的话，那不但应该选择现金分红，而且你现在就应该把所有基金都赎回了。

所以结论很清楚，经常分红的基金不一定是好基金，从不分红的基金也不一定是坏基金。分不分红和这个基金好不好没有半毛钱关系，如果让力哥选择，我反而更愿意买那些从来不分红的净值很高的基金。

Q2：

那就牵涉到另一个问题了，XX基金现在净值1.5元，好像很贵，我有点不敢买，是不是换一个净值只有1元的基金买更划算呢？

这个问题的潜台词就是低净值基金比高净值基金更便宜，更值得投资。事实上，这也是小白买基金时经常犯的一个错误。

和基金分红一样，基金净值的高低和基金业绩的好坏也没有半毛钱关系！

一个基金净值之所以比较低，有可能是这么三个原因造成的。一是这个基金比较新，刚发行没多久，自然没怎么涨。还记得力哥之前怎么说的吗？买新基金不如买老基金，尤其在牛市里，更应该买老基金。第二个原因是这个基金原本已经涨得很高了，但通过大比例分红硬是把净值给降了下来，我刚刚说了，这种营销噱头反而会让基金未来的业绩变得更差，所以也不值得投资。第三个原因就是在这个基金本身的业绩就很差，所以净值一直涨不高。

你看，这三个造成净值比较低的原因都不是什么好事情。相反，如果一个基金的净值已经很高了，那只能说明一点，就是这个基金过去的投资回报非常高！

现在开放式基金的发行价都是1元，它能涨到2元、3元甚至4元，就足以说明这个基金给投资者带来了很了不起的回报！在2007年那轮牛市中，许多基金在6000点的时候净值都涨到了3元、4元、5元、6元，比如上投摩根阿尔法以及王亚伟的华夏大盘。

你千万不要看这些基金净值很高就有些恐高症了，觉得高处不胜寒。一个净值1元的基金涨到2元，和一个净值2元的基金涨到4元需要花费的时间是一样的。只要你的投资金额相同，基金涨幅相同，最后你赚到的钱都一样。

许多人说银河定投宝已经涨得太高了，太贵了，力哥你换个便宜点的基金推荐吧，或者说我等它跌下来再买。大小姐，你现在嫌贵不买，难道还想等它涨到2元、3元的时候再买吗？所以**在挑选基金的时候，千万不能以价格论英雄，价格高低真心无所谓！**

Q3：

力哥，你说股票型基金风险很高，那是不是债券型基金风险就很低，肯定不会亏钱呢？

即使是看起来最安全的货币基金同样暗藏着许多风险。**因为投资就意味着风险，当然不投资也意味着风险（通胀风险）。应该说，人活着本身就是一个风险事件，你不可能确保你下一秒钟不会被水呛死，不会被雾霾熏死，所以我们要做的就是投资组合，资产配置，把风险控制在我们能接受的程度内。**

债券型基金的风险介于货币型基金和股票型基金之间，但债券型基金也有可能会亏钱。尤其是转债基金，风险和股票型基金比也毫不逊色，亏钱那是再自然不过的事情了。所以你在买债券型基金之前一定要搞清楚，这到底是可以投资二级市场股票的所谓的“二级债基”，还是一个不能投资二级市场股票，但是可以去一级市场打新股的“一级债基”，还是个连新股都不能碰的“纯债基金”，这三类债基的风险依次由高到低，相差甚大。

但就算是风险最低的纯债基金，也一样有可能会亏钱。因为债市和股市一样，

也会有牛熊转换，一旦遇上熊市，连续好几个月甚至大半年不赚钱都是很自然的。

Q4：

现在市场上有一种基金叫保本基金，号称可以100%保本，我是不是应该买一点呢？

说句心里话，力哥非常讨厌保本基金，因为它的性价比太低。

保本基金的运作原理其实很简单。比如我保证这个基金三年后一定保本，那我就把86%的钱拿去买年收益5%的三年期债券，那三年后我的收益加起来就正好可以100%保本。剩下14%的钱拿去买高风险的股票或者期权之类的东西，来博取高收益，就算这部分钱都亏光了，我还是能够保证本金不亏。

所以如果遇到股市的大熊市，买保本基金可能真的只能让你投资了三年后才勉强保本，还不如去买债券型基金，因为你持有一个纯债基金三年以上的的话，即便是在债券熊市中，也几乎不可能出现亏损。毕竟债券价格跌得再低，每年还是会有利息收入。反过来说，如果在股市的大牛市中，保本基金只把一小部分资金参与股市“赌博”，自然也不可能赚到太多钱。所以保本基金两头不讨好。

而且一般的保本基金只有在保本周期开始的认购期内认购，同时持有到保本周期结束，一般是三年，才能获得保本，中途买入可是不保本的哦。所以保本基金真的是一种只是看上去很美的废柴基金，如果你真的一点点亏损都经受不起的话，那你真心啥基金都不能买，只能把钱存银行。

Q5：

力哥，你能不能再推荐两个指数基金？我想多买两个，分散一下风险。

这也是许多小白的误解，以为买一个基金风险太集中，买N个基金就能分散风险了。其实买N个股票型基金，只能分散板块轮动的风险，而绝不能分散股市的整体风险。当牛市来临的时候，你买一个基金是涨，买十个基金也是涨，熊市来了，你买一个基金是跌，买十个也是跌。

尤其是我们资金量比较小的屌丝，你现在不应该学人家“鸡蛋不要放在一个篮子里”（你买10个股票型基金这鸡蛋还是放在一个篮子里，这个篮子叫股票），你现在就应该集中火力买一个基金或者两三个股票，不要把钱分散到太多的股票基金上。

力哥理财物语：

股市是人性的修炼场

思考：

为什么说屌丝的鸡蛋就应该放在一个篮子里？

第6章

屌丝兄，你决定做股民还是基民？

佣金，还是佣金！

力哥过去这些年一共换过3个券商。现在用的是国金证券的佣金宝，你猜猜佣金有多少？说出来吓死你，只有万分之二！这佣金TMD太有吸引力了！你要知道，券商收取的佣金里面还包含了要交给交易所和中登公司的各种规费，大概加起来就要万分之一点几，所以万二佣金其实已经赚不到什么钱了。

但紧接着名不见经传的中山证券又联合腾讯推出了“零佣通”，号称除了必须交的各种规费之外，证券公司不另外多收取一分钱佣金！免费提供服务！这可是彻彻底底的互联网思维啊。

但中山证券用力太猛，很快就被叫停了，佣金宝的佣金比例也从一开始的万分之二被迫提高到了万分之二点五，所以**你现在再去佣金宝开户就只能享受万分之二点五的佣金**。不过这也已经很低了。**现在许多证券公司被迫应战，都把佣金下调到了万分之三左右**，所以我们真应该感谢互联网金融的大发展。

如果你已经开户了，不知道自己的佣金是多少，赶快打电话去问一下，如果还是千分之一甚至千分之二的话，赶快让他们下调佣金！

啥？客服说你不是VIP客户，不给下调佣金？那你就学力哥跳槽转会啊！只要免费办理撤销指定（沪市）和转托管（深市）手续就可以了。天底下证券公司这么多，WHO怕WHO啊？

但如果你找到的几家券商佣金都只有万分之二点五或者万分之三，接下去你就应该**选那些规模大的、名气响的，比如中信证券（中国第一大券商）、广发证券、银河证券、招商证券、海通证券、国信证券、平安证券、国泰君安等等**，相对来说，大公司的服务会更周到一点。

几点注意事项

另外，交易型货币基金，也就是华宝添益、银华日利这些所谓的“场内余额宝”，不管你是把它当成股市投资的避风港还是套利投资用，都是非常不错的选择。这些交易型货币基金在比较大的一级券商买卖都是免申购赎回费的，但在一些规模较小的二级券商那里买卖可能就要收手续费了。

如果你以后想要玩分级基金拆分合并套利的话，那力哥推荐你一定要选华泰证券开户，因为其他券商要T+3才能搞定，它可以T+2“盲拆”搞定……咳咳……就算你眼下听不懂力哥这是在说什么也没关系，反正力哥先把话撂在这儿了，慢慢你就明白了。

还有一点要注意，你选的券商最好有营业部在你家附近，虽然互联网能解决不少问题，但有些问题你还是得到实体门店才能解决，比如遗产继承，或者开通融资融券和股指期货业务时都要到现场办理的。

力哥还要特别提醒一点，**每笔股票交易包括ETF基金和分级基金交易的最低佣金是5元。也就是说就算你获得了万分之二点五的佣金，如果你每次交易金额不到2万元，其实也是享受不到的。**这个规定对我们资金量少的屌丝是很不利的。

我们知道买股票最少要买100股，这叫一手，100股以下是无法买卖的。所以假如你要买一个股价为10元的股票，你最少得准备1000元才能买。但如果你真的每次只买1000元，那你一定是天字第一号大傻瓜！因为你为这1000元股票一样要花5元的佣金，你的佣金费率高达千分之五！这种情况下，不管你的佣金谈到了万分之三还是万分之四，都是浮云了。

所以力哥建议你每次买卖股票至少要1万元以上，最好2万元以上，换句话说，如果你手上的资金没有个三五万的，你玩股票其实是很亏的，投资成本极其高昂。

除了佣金，你买卖股票还要给国家交印花税，过去我国的印花税是双边各征收千分之三，也就是买股票要收千分之三，卖股票还要收千分之三，这可是很大一笔钱呢。要知道**2007年的大牛市中，国家一年收到的股票印花税就超过了全年上市公司的利润总和呢！**

但后来大熊市来了，国家为了救市先后两次下调了印花税，**现在买股票不用交印花税，卖股票时也只要交千分之一的印花税，但是你买ETF基金和分级基金不需要交印花税，这成本可不又降下来了吗？**

最后总结一下，**股票基金和房地产是我们个人理财的两大核心支柱，其他黄金、信托、债券、P2P神马都不是，如果你现在还很穷，没钱买房，那就更要紧紧抓住股票基金这根将改变你理财命运的救命稻草了！**

所以，赶快去开户吧，骚年，如果这年头你连个股票账户都没有，那你注定永远只能做一个理财小白和生活在社会底层的穷屌丝。

说完了股票开户这个大问题，力哥接着再来回答一些比较琐碎的小问题。

Q1：

怎么我在天天基金网上买不了ETF基金和分级基金呢？

话说**我们屌丝买ETF基金和分级基金只能去场内市场也就是证券账户内买**，你想要在天天基金网这种场外市场买ETF基金，那至少得100万，你得用特殊的付费电脑软件去同时买入50个、100个甚至500个同等数额的股票，再到场外市场合并成ETF基金，那是机构投资者们玩套利用的，和我们屌丝没有半毛钱关系，你要买ETF基金必须去开股票账户。

Q2：

ETF基金怎么定投啊？

请问你有在股票账户里看到过定投的选项吗？没有吧。**只有在场外市场买的普通的开放式基金才能让系统自动设定定投，场内市场买的ETF基金、LOF基金和分级基金都是无法自动定投的。**

当然你也可以每个月手动去买一点，人工定投，只不过这会占用你许多时间，而且因为你每天都离市场这么近，很容易贪婪恐惧，很少有人能长期坚持下去。如果你既想获得ETF基金的高收益，又希望能够让系统自动定投，那力哥教你个办法，**去场外市场定投ETF联接基金！**

ETF联接基金可以被看成是能在场外市场买的ETF基金。比如说沪深300ETF联接基金就是把90%以上的资产都去买沪深300ETF基金，两者的走势差不多。在牛市里，ETF联接基金的涨幅会略微小于ETF基金，就像指数基金的涨幅会略微小于标的指数一样。

Q3：

力哥，你之前说你按天定投，这太逆天了呀！你是怎么做到的呢？

哎呀呀，力哥介绍我那个非常奇葩的按天定投法，主要是想让小伙伴们更好地理解定投的意义。但我不是很推荐你学力哥这么做，因为这么做太浪费时间，你不如把每天调整定投金额的时间拿去学习工作更有价值。

但如果你一定要学我这么做，那我就把办法告诉你吧。很简单，一般的定投有每周一次，每两周一次和每月一次这三种选择，你选每周一次，然后从周一到周五，分别设定5个定投计划，不就能实现按天定投了吗？

要注意的是，开放式基金申购和赎回都采取未知定价法，就是你买卖基金的时候还不知道价格是多少，如果是工作日下午3点之前申购赎回，那价格就是当天股市收盘后的基金净值，如果是3点之后再提交申购赎回申请，那就是第二天股市收盘后的基金净值来结算的了。

Q4：

现在我到底应该定投基金呢？还是一次性买入基金呢？

以力哥个人的牛熊分界法来看，上证指数从2000点涨到3000点属于觉醒期的前期，而从3000点涨到4500点则属于觉醒期的后期，到了4500点以上，则属于疯狂期了。

如果你手上正好有一笔闲钱，最好看准股市一次回调的时点一次性投入，如果你对回调深度难以把握，那也可以把这笔钱分成几份，用2—3个月的时间，把这笔钱分批次逐渐买入股票基金，原则也是**“跌得越多，买得越多”**。同样也能起到在一定程度上平滑风险的作用。

但如果你眼下手头上没有多少积蓄，所以只能靠每月新增加的薪水来投入股市，对于这种情况，现在依然适合定投。

力哥理财物语：

股市是人性的修炼场

思考：

屌丝兄，你决定做股民还是基民？

PART TWO

玩转基金趴

第7章

赚钱天机，为什么要选择被动型的指数基金？

力哥说理财，今天我就来告诉你，为什么我更推荐大家买被动型的指数基金而不是主动型的股票基金。

指基制胜绝招一：永远不恐惧

第一个原因是我说过很多遍的，牛市中，指数的总体趋势是曲折向上的，向下的回调是暂时的，向上的突破才是持久的。对我们普通投资者来说，你在牛市中经常逢高减仓，逢低加仓，就不如一直满仓持有，坐等大盘上涨来得好。

因为很可能你自己觉得股市涨高了，该回调了，你就说：“兄弟，我先撤了，在下面等你！”结果没想到股市继续啪啪啪往上涨，你一看股市又涨了，自己判断错了，忙不迭又赶紧追高，结果这时股市真回调了，你傻眼了。或者股市回调的时间点被你狗屎运猜对了，但你一看回调得那么厉害，又怕抄底抄在半山腰，犹犹豫豫不敢加仓了，结果股市趁你不注意又神速涨回去了，你又错过了最好的加仓时机。这就是人性啊！

你是人，你会贪婪恐惧，基金经理也是人，也会贪婪恐惧，所以股票型基金的仓位经常会在60%—90%浮动，基金经理会一会儿加仓，一会儿减仓。而指数基金的仓位永远都在90%以上，泰山崩于前而色不变，雷打不动！

因为衡量一个指数基金好不好，不用看什么 α 系数、夏普指数，只要看它跟踪指数的误差大不大。跟踪误差越小，这个基金就越好。所以指数基金永远淡定地处于等待满仓暴跌或满仓暴涨的状态，它不会恐惧，它永远贪婪！

而在牛市中我们更需要恐惧还是贪婪呢？答案还不明显吗？所以每次牛市中，绝大多数号称要跑赢指数的股票型基金最后都跑不过指数基金，就是这个道理。

指基制胜绝招二：成本非常低

第二个原因也是由第一个原因带来的。

因为指数基金永远都是一副“我不入地狱谁入地狱”的满仓状态，所以除非指数的成分股发生变化，一般每半年会调整那么几个，否则它不需要买卖股票。而股票型基金因为经常加仓、减仓或者换仓，结果两者的交易成本就越拉越大。

你不要小看那万分之几的券商佣金和千分之一的印花税，买卖一次，你不觉得什么，但经常买进卖出的话，这个成本就会越来越高，它对复利效应的折损也会越来越明显。记得2007年全年印花税上缴金额就超过了当年所有上市公司的利润总和，股市疯狂买卖到这种程度，泡沫不破才怪呢！

这一块是基金本身投资股市的成本差异，还有一块成本差异是你买基金的成本。

我们知道场外申赎的开放式基金都有申购费和赎回费，还有不向你另外收取的，已经在给你的基金收益中事先剔出的管理费和托管费。这些收费，指数基金要明显低于股票型基金。因为指数基金管理起来要比股票型基金容易得多，只要向中证公司支付一项指数使用费就行了，而不需要养那么多人去研究那么多股票，那成本可不就省下来了吗？这也是指数基金在牛市中容易跑赢股票型基金的一个原因。

指数基金制胜绝招三：不用拼RP

第三个原因，就是买指数基金，你的潜在风险和收益事先就完全知道了，就是要冒高风险博取高回报！指数涨到6100点，我就赚翻了，指数跌到1600点，我就亏惨了，我认命！

但买股票型基金，就有点要拼人品了。哪怕你选的是晨星5星基金，也可能出现满仓踏空的情况。

更重要的问题是，股票型基金未来的业绩真的很难预测。如果有时间的话，你可以去查一下过去几年股票型基金的排名，**每年排在TOP10的最牛的基金都是城头变幻大王旗，风水年年轮流转，几乎不太会出现连续两三年都排名第一第二的基金**。王亚伟的华夏大盘是个例外，当然，这个基金因为从2007年1月开始就一直封闭着，所以它那些年涨得再好跟我们也没关系。

这说明什么？说明**一个基金经理的某一种投资策略，在某一个市场行情中可能是非常有效的，会让你赚到大钱，而当市场变化了以后，他的这种策略可能就不灵了**。最典型的的就是2014年年底的那一波蓝筹行情，许多股票型基金都没怎么赚钱，就是因为那些基金经理还习惯于过去几年炒作小盘股的投资思路，看到大盘股行情突然来了，就傻眼了。

换句话说，任何一个基金经理的任何一种投资风格或者投资策略，都不可能在所有市场环境赚到钱，那结果可不就是在拼你的人品嘛。

说到人品，我要再多说两句。中国公募基金经理这个群体的人品啊，整体来说也不容乐观。

一方面，由于激励机制不够，许多真正牛逼得像王亚伟这种人，现在都纷纷跳槽去私募基金了，中国公募基金现在人才流失现象非常严重。

许多基金经理，都是和力哥一样大的80后。像我们这种30来岁的人，从硕士或者博士毕业到现在才几年时间？这个年龄在国外只能做基金经理助理，所以，怎么能当挑大梁的基金经理呢？倒不是说这些人的专业能力一定很差，而是在股市摸爬滚打的时间太短了，而投资经验对一个职业投资人来说是最重要、最宝贵的财富。

另一方面，这些还留在公募基金队伍里的基金经理，他们的职业操守也真心让人不放心。

基金经理搞老鼠仓像官员找小三一样普遍。从2013年11月开始，证监会借助大数据，开始了史上最严厉的一次基金行业打鼠行动，许多基金公司都不幸中枪。

打鼠是啥意思呢？指的是打击基金经理的老鼠仓。我们知道，全世界的证券从业人员都是不可以自己炒股票的，因为你是业内人士，如果你一边在帮成百上千的基民炒股票，你自己又偷偷开了个私人账户炒股票，这就可能会出现损公肥私的现象。

比如说有个基金经理决定要买一个股票，他先在这个股票还没涨起来之前，用自己的私人账户先买入，等基金的钱进入后，这个股票自然就涨上去了，然后还没等基金抛掉，自己先把股票抛了，这不就等于把基民的血汗钱顶在杠头上吗？这种损公肥私的行为，就像偷吃公家粮食的老鼠一样，可恶又可恨，所以叫老鼠仓。

2014年5月力哥写过一篇文章，就叫《这些年，那些出糗的基金经理》。文章里面列举了12个这些年被抓出来的老鼠仓。因为篇幅关系，我这里就列举三个最奇葩的老鼠仓，有兴趣看全文的可以自己找“度娘”去。

第一个叫郑拓。这人在2007年加盟交银施罗德后一直担任交银稳健基金的基金经理，这个基金在当时还保持了晨星两年期和三年期5星基金评级，所以你看晨星5星基金也不都是可靠的。

到了2009年，他也开始搞老鼠仓了。他怎么搞呢？他用他小姨子和他老婆的嫂子的账户来搞，而且就在他搞老鼠仓的一年前，他突然和他老婆离婚了，说白了就是通过假离婚来撇清两人的亲属和财务关系。最后证监会查出来，这个人靠老鼠仓赚了1200多万元，被

判处有期徒刑3年，他老婆和小姨子也一起被判刑了。

第二个叫马乐。和力哥一样，也是个80后。在2011年到2013年马乐担任博时精选基金经理的时候，大搞老鼠仓，成交金额10亿多元，获利好几千万元。和郑拓这种60后、70前辈相比，马乐要牛B得多，他看过《北平无战事》，懂得反侦察技术。

他当时买了十几张不记名的电话卡，用电话下单，每隔几个月就把电话卡扔掉，而且他操作的股票账户全是和自己没有半毛钱关系的第三方的名字，和别人签署合作合同用的也是假名。为了不留下蛛丝马迹，他平时连MSN、QQ、微信都不用。

所以最后他被抓出来不是靠大数据，而是因为博时基金的公司内斗中他站错队了，得罪人了，就像范爷版的《武则天》一样，是在后宫斗争中被人检举揭发给搞掉的。所以马乐的故事如果搬到香港绝对可以再拍一部《窃听风云4》！

最搞笑的是，马乐案作为中国历史上老鼠仓交易金额最大、获利最多的一起案件，深圳市中院的一审判决居然是判三缓五！深圳市检察院认为判得太轻了，向广东省高院提出抗诉，天晓得二审竟然驳回抗诉，维持原判。结果广东省检察院也不干了，提请最高人民检察院抗诉，最后最高人民检察院决定向最高人民法院提起抗诉。要知道，这是改革开放以来，最高人民检察院第一次在经济犯罪领域向最高人民法院提起抗诉。

最高人民法院改判马乐有期徒刑三年，并处罚金人民币1913万元；同时，将其违法所得人民币1912万余元予以追缴，上缴国库。**因为在中国这个乌漆麻黑的股市，基金经理搞老鼠仓偷腥就像官员找小三一样，是一种心照不宣的普遍现象，现在只有用严刑峻法才能吓唬住这些整天喝我们基民的血的、臭不要脸的基金经理！**

第三个是钟小婧，就这女的，长这么丑居然还敢出来做基金经理？羞不羞啊大姐！

从2010年到2012年，钟小婧是汇丰晋信平稳增利基金的基金经理。听名字你就知道了，这是个债券型基金。所以她并不能像郑拓或者马乐那样提前知道公司下一步的股市操盘计划。那她是怎么搞老鼠仓的呢？

她居然可以越权去查公司所有股票型基金具体的股票投资信息！看公司买了哪些股票，自己再跟风买……人家老鼠仓都是提前潜伏，她却是跟风买入，这不是在给基民们抬轿子当活雷锋吗？不过傻人有傻福，她搞老鼠仓的这段时间，她买入的这些股票总体上还涨了不少，有两个涨幅还超过100%，但你说她是傻大姐还真一点没错，这么一手好牌，最后居然还玩亏了8万多块，说明你的炒股水平差得不是一点点啊！

最奇葩的还不在这里，而是证监会调查后发现，钟小婧搞老鼠仓居然都是在上班时间内直接用自己账户，并用自己手机在厕所间里偷偷下单的。按道理说，基金经理上班前都是

要把手机上交的，每个办公室都有摄像头，所有员工用公司座机对外打出去的电话也都是24小时录音监听的。**由此可见，不光是钟小婧这个人又丑又蠢，汇丰晋信这家基金公司的内部管理也是乱得可以。**

这一章力哥说得长了点，因为看到我们可爱的基民们把钱交给这帮无知又无耻的基金经理手里，我的心都在流血。**正是由于力哥在这个行业中，能够了解到许多外人不知道的内幕，所以过去这些年来，我没有买过任何一只股票型基金。**

力哥理财物语：

基金经理搞老鼠仓像官员找小三一样普遍

思考：

你知道基金行业还有哪些不可告人的黑幕吗？

第8章

基金定投的效果不是让你赚更多的钱，而是.....

力哥说定投，简单又好玩。这章的干货可是最多的，你可得瞪大眼睛看仔细啦。

基金定投与吃饭定投

买过基金的人大多都听说过这个词——基金定投。**定投的意思是定期定额投资。**就像你每天要吃三顿饭，雷打不动，这叫定期吃饭，每顿饭要吃3两，这叫定额吃饭。你向你老妈保证：“妈妈，我今后保证每天吃三顿饭，每顿饭吃3两。”这就叫定期定额吃饭，简称吃饭定投。你把吃饭改成买基金，你把你妈改成基金公司，就是基金定投了。

无论是基金公司还是银行，都很喜欢在牛市里鼓吹大家基金定投，真扯淡。**因为定投最好的时间点应该在熊市的后期，而不是在疯狂的大牛市中。**

但这也怪不了基金公司，因为熊市后期根本就没几个人还关心基金，就算你说基金定投怎么怎么好也没人搭理你，等到牛市来了，大家才重新想到买基金，但又怕自己买高套牢了，就问基金公司怎么办，我到底买还是不买呢？基金公司的人又不是神仙，他哪知道股市明天会涨会跌？所以只能建议你基金定投，但这时基金定投的效果可能还不如一次性买入更好。

你可能会问，人人都说定投好，那它到底好在哪里呢？它的原理是什么呢？

还记得我说过的遛狗理论吗？股市就像狗狗，上蹿下跳，宏观经济就像遛狗人，走势比较平稳。**基金定投就是通过不停地分批次小额买入基金，使你的投资收益曲线不再像股市那样上蹿下跳，而会更接近宏观经济的走势，变得比较平滑。**

比如你今天以1元的价格买了100份基金，也就是投资100元，假如明天股市突然暴跌，这个基金跌到只有0.5元，那你可不就损失了50元吗？但这时假如你再投资100元，因为基金只有0.5元一份，所以同样投资100元却可以买到200份基金，你其实是以更低的成本买到更多的基金，你赚了呀！

结果就是你一共投资200元买回300份基金，你持有一份基金的成本就是 $200 \div 300 = 0.66$ 元，只要第三天这个基金从0.5元涨回到0.66元，你就解套了，等它涨回到1元时，你可不得赚翻了？但如果你不采取定投策略，而把所有钱一次性都在1元的时候买入，那你可不

就要等到基金重新涨回1块钱才刚刚解套吗？

反过来说，假如很不幸，第三天这个基金继续跌到只有0.2元，如果你继续投资100元，你就可以得到500份基金。三天下来，你花了300元，买到了 $100+200+500=800$ 份基金， $300\div800=0.375$ 元，你持有基金的成本进一步下降了，只要基金从0.2元反弹到0.375元，你就解套了。

想要基金定投发挥最大功效，得低买高卖。聪明的小伙伴，听到这里会发现这里面有一个玄机。**就是你在高位投资越少，你在低位投资越多，你最后所持有基金的总体成本就越低，你就越容易赚钱。**

也就是说，**想要基金定投发挥最大功效，那就和买股票一样，得低买高卖，而不是追涨杀跌。**基金跌得越惨，越是人心惶惶没人敢买的时候，我买得越多，基金涨得越高，越是大家都抢着买的时候，我买得越少。等基金涨到很高了，我已经赚了一大笔钱的时候，就应该停止定投，把所有基金全部赎回，获利了结。

还是以上面那个例子来说。假如基金净值1元时我买了100元，等跌到0.5元时，我不但不恐惧，反而更贪婪了，拿出200元买基金，这时我投资了300元，买到了500份基金份额，等于一份基金的买入成本才0.6元，比之前要涨到0.66元才能回本又低了6分钱。

如果基金继续跌到0.2元的话，我再翻个倍，买400元基金，就意味着我总共花了 $100+200+400=700$ 元，买了 $100+400+2000=2500$ 份基金，我的成本只有 $700\div2500=0.28$ 元。只要基金净值从0.2元涨到0.28元我就解套了。当基金重新涨回到1元时，我能赚到357%的惊人回报！

但如果我在基金净值1元的时候就把所有钱都投了进去，手里没有更多的弹药可以补仓了，或者我虽然手上还有钱，但因为看到这个基金一直在跌，自己之前买的基金亏损不断扩大，就害怕不敢再买了，那就算将来这个基金回到1元，我也只是刚刚解套而已。

这就是基金定投的奥妙所在。

基金定投的最佳时机不在牛市

但反过来说，**如果现在正好是牛市**，你在基金只有1元的时候没有全仓杀入，而是听信了基金公司的话，采取基金定投的策略，一点点买，结果眼看着它从1元一路涨到1.5元、2元、3元……**定投的结果反而是你用相同的资金，在更高的价格买入了更少的基金份额，你实际上赚到的钱还不如你在1元的时候一次性买入来得多。**

你要知道，**基金定投的效果不是让你赚更多的钱，而是将收益曲线变得更平滑**。这句话的意思是双向的，在下跌的时候持续加码买入，它会让你亏损的比例变得越来越小，在上涨的时候持续加码买入，它也会让你赚钱的比例变得越来越小。

有些基金公司在宣传基金定投的时候会说，基金定投的目的就是让你放弃择时投资，既然你没本事买在最低点，抛在最高点，就不要去自己挑选最好的投资时机，只要坚持一点点买入总是能赚钱的，但这话只说对了一半。因为基金定投只是放弃了对市场短期波动的择时，而绝不能放弃对整个牛熊大趋势的择时。你别真以为现在开始定投，只要长期坚持，等自己退休时就会有一大笔养老金了，因为基金定投无法穿越牛熊周期。所以**基金定投的最佳时机是漫长的潜伏期，在潜伏期的中前期，每次基金定投只要赚到15%—20%，你就可以全部赎回了。然后再看准时机开始新一轮定投，就是指数涨到安全边际以上时不定投，在安全边际以下，跌得越多，定投越多，涨得越多，定投越少。这其实已经不是定期定额投资了，而是定期变额投资，你的投资金额要根据市场走势不断变化。**

除了潜伏期，觉醒期的早期也可以基金定投，因为这时股市虽然总趋势在上涨，但和后来的疯狂期相比，这时基金的价格还是比较低的，定投还是能够获得比较不错的收益。但是**疯狂期和幻灭期是万万不能定投的**，因为在疯狂期股市已经涨到很高了，这时你不管采取哪种投资策略，成本都非常高。而幻灭期更惨，这时股市的大趋势是一路向下的，从战略上说你就不应该投资股市，所以就算你采取定投这种投资战术，但因为战略上错了，结果一样会亏得很惨。

可见并不是无论什么时候都可以定投的，也不是傻傻地长期定投就一定能赚钱，你得抓住牛熊转换的大趋势，才能真正赚到钱，否则基金定投一样要亏钱。

力哥的定投实践

就拿我自己的投资来说吧。在上一轮熊市中，我是直到2011年5月才开始定投的，因为这个时候距离2007年10月牛市顶点已经过去快4年了。而之前一轮熊市一共才持续了4年，这就意味着站在2011年年中来看，下一轮牛市可能不远了。

但当时我还看不到一丝牛市来临的征兆，事实上这轮熊市比我预想的还要长，从那之后又过了3年牛市才到来，所以当时最优的投资策略就是定投。我同时定投了两个指数基金，一个是南方沪深300指数基金，一个是南方中证500指数基金。**沪深300是跟踪大盘股最具代表性的一个指数，而中证500则是跟踪小盘股最具代表性的一个指数，这两个指数搭配起来定投，就能规避大盘股和小盘股板块轮动的风险，不管是大**

盘股涨还是小盘股涨我都不会踏空。

一般来说，你和银行或者基金公司签基金定投协议的时候，定投周期都设定为一个月扣一次款，**这主要是配合大部分人每月发一次工资的节奏。比如你每月15号发5000块钱工资，你就设定16号让银行或者基金公司自动扣款2000元去定投基金。**

不过力哥设定的定投节奏不是每月投一次，而是每天投一次，每次就投一两百元。这是因为基金定投每次最少也要买100元。那每月定投2000元和每天定投100元有什么区别呢？

力哥理财物语：

定投必胜法则：基金跌得越惨，越要加码定投！

思考：

你认为现在是开始基金定投的好时机吗？

第9章

基金定投的精髓就是越跌越要买

力哥说理财，简单又好玩。今天我们继续聊定投。

定期变额定投：熊牛皆无敌

为什么力哥选择每天定投而不是每个月定投呢？

因为定投的作用是平滑风险，平滑收益曲线。所以**你定投的频率越高，这条曲线就越平滑，越漂亮**。每个季度定投不如每个月定投，每个月定投就不如每个礼拜定投，每个礼拜定投就不如每天定投。就像我们看股票行情软件里的均线图一样，10天、20天这种短期均线一定是上蹿下跳波动很大的，而3年、5年的长期均线看起来就比较平滑，顶部和底部都没有那么尖。

不过投资又不是搞艺术创作，没必要为了追求收益曲线平滑好看而缩短定投频率。它真正的意义在于：**股市行情瞬息万变，行情说来就来，说走就走**，一个月里市场可能会发生很大的变化。如果我每天都在定投，就可以随时根据市场变化，灵活调整定投金额。假如今天股市突然大跌，我当天马上就能增加定投金额，以更低的价格买到更多的基金，今天股市突然大涨，我又能马上减少定投金额，避免在高位买太多的基金。

而如果每个月买一次的话，你有可能买在低点，也有可能买在高点。假如狗屎运买在低点自然好，但如果恰巧买在高点就比较难受了。**所以长期看，每月定投成本摊薄的效果就不如每天定投好**。但如果你没有力哥那么多精力，可以每天调整定投金额，那不妨就每周或者每月调整一次定投金额，或者你直接选择许多银行或基金公司都提供的智能定投服务，它的定投策略也是涨得越高，投得越少，跌得越深，投得越多，就省得你自己去不断调整定投金额了。

记得我刚开始定投的时候，沪深300指数在3300多点，我就把3800点设定为安全边际线，超过3800点不再定投，指数在3700点到3800点之间，每天定投100元，在3600点到3700点之间，每天定投110元，以此类推。指数每下跌100点，定投金额增加10元。

但只要看一下过去几年沪深300指数的走势图就知道了，我的RP比较差，开始定投的时间点正好是过去几年中指数涨到最高的时候，从2011年5月开始，沪深300指数就一直在

往下走，到2013年6月最低跌到只有2023点，指数绝对跌幅达到40%。那什么时候重新涨回到3300点上方的呢？一直要等到2014年12月蓝筹股行情爆发后才涨回来。

假如我当时不定投，而是一次性把钱统统投入进去，或者看到指数一直在跌，自己的定投一直在亏钱，很快就放弃定投的话，那直到三年半以后才刚刚回本。但因为我采取的是定期变额投资的方式，这三年时间里一直是严格遵守纪律，雷打不动，所以你猜猜我这个基金到2014年年底，收益有多少了？

说出来吓死你，将近60%！就算你采取的是最普通的每月定期定额投资的方式，收益也有将近40%了。而且你要知道，因为我始终坚持跌得越多，买得越多的策略，所以我实际持仓成本只有2100多点，因此过去3年多时间里，我手里这个基金大部分时间都是小幅盈利或者不赚不亏的，少部分时间小幅亏损。假如牛市还没来，我临时要急用钱不得不把这笔基金赎回的话，我也没有什么大损失。

你发现了没有？**只要坚持变额定投，熊市中，我的投资亏不到哪里去，但只要牛市一来，我马上就赚大了。这就叫作涨跌不惊，盈亏随意。**

当然，另外一个中证500指数，在2011年4月也是涨到了历史最高位，但它过去两年的走势要明显强于沪深300指数，所以我定投的南方中证500指数基金，在过去两年里一直都是赚钱的，到2014年年底已经赚了70%多。

最糟糕的股市也放光

如果你觉得我这个定投的时间还太短，没有很强的说服力，那我再举一个更神奇的例子。

2008年4月，力哥曾经在《理财周刊》上发表过一篇文章，叫《最糟糕的股市也放光》，你现在去“度娘”，还能在许多网站和博客里看到别人转载这篇文章。在这篇文章里，我讲了这么一个故事。

1990年，台湾股市和日本股市几乎同时经历了史上规模最大的一次股灾，许多台湾人在股市里输得倾家荡产。当时的台湾股民也和今天大陆的股民差不多，还很不理性。当时台湾的投资界也开始鼓吹基金定投理念，但许多人都不懂。到了1996年，有个叫张梦翔的台湾人抱着试试看的心里，去定投了一个投资于日本股市的基金。

力哥之前说过，1990年日本股市从40000点高位跌下来后，就一直在20000点以下徘徊，可以说长期处于熊市周期中。为什么日本企业都喜欢到海外去投资，日本大妈不喜欢

炒股票而喜欢炒外汇，就是因为日本股市20年如一日，一直都在做着俯卧撑。没办法，日本人只能想办法到海外去淘金。

话说张梦翔这个人RP也比较差，定投第1个月，日股就大跌8%，接下来，连着两年一路跌，最惨的时候，基金亏了40%。到1998年亚洲金融危机的时候，外面一片腥风血雨，鬼哭狼嚎，张梦翔心里也怕啊，想着是不是应该停止定投，认赌服输呢？因为这股市往下看，黑不溜秋根本看不到底在哪里，又何必继续往这个无底洞里砸钱呢？

但后来他领悟到**基金定投的精髓就是越跌越要买，越是困难的时候，越要咬紧牙关！**就这样，在连续坚持扣款38个月之后，日经指数再次突破18000点，虽然这时指数位置比他第一次定投时要低，但因为在之前跌得很深的时候坚持加码定投，所以这时张梦翔一看自己的基金账户，傻眼了，居然赚了90%！他马上获利了结。

因为尝到了定投的甜头，所以虽然之前赚到的钱都拿了出来，但张梦翔每个月还是坚持定投，接着日本股市又是连续3年的狂跌，指数再次被腰斩。不过张梦翔这次有经验了，还是很有规律地坚持定投。到了2005年8月，日经指数再次涨到13000点，比上次的18000点又低了5000点，但他手里的基金已经赚了100%！

力哥这篇文章写于2008年，如果张梦翔继续坚持这种定投策略的话，那在2008年他又将面临一轮腥风血雨，没错，全球金融危机来了，但那又如何？你看如今日经指数又重新涨到18000点了，只要张梦翔坚持定投，肯定又能赚到很多钱。这就是最糟糕的股市也放光的原因所在。

Fund就是“放着”

听到这里，不知道你有什么感想。基金定投之所以能化腐朽为神奇，并不是因为这是一种多么复杂、多么精密的投资技巧，相反，它是一种最简单、最不用动脑子的傻瓜式投资策略，任何人都能掌握。但就算你明白了基金定投的原理和优点，你也不一定能做得到。

就像我说过，股市并不是你和其他投资者之间的战场，而是你和你的心魔较量的战场。你两个心魔，一个叫恐惧，一个叫贪婪，而定投的作用就是帮你战胜那个名叫恐惧的心魔。

很多人定投之所以最后会亏钱，之所以画虎不成反类犬，就是因为他战胜不了内心的恐惧。看到股市涨了，也开始学别人定投，看到股市一跌，马上就不敢再定投了。所以你开始定投的点位永远在高位，停止定投赎回定投的点位永远在

低位。你老是高买低卖，怎么可能赚钱呢？

基金的英文叫Fund，意思就是叫你放着，别没事一天到晚去看它今天涨了还是跌了，没事买进卖出好玩死了。基金定投就是让你放着，让程序定期自动扣款，你两眼一闭别管这笔钱了，这样最后才能赚大钱。为什么力哥的股市必胜法则最后一句叫傻瓜投资为信念？因为只要你不把自己变成一个啥都不去想的傻瓜，你就必然会被恐惧和贪婪牵着鼻子走，你就必然不可能在漫长的潜伏期，把定投坚持到底。

最后有两点说一下，第一，定投的理念不光适用于基金，也适用于股票、黄金或任何价格波动非常大的投资品。**但定投不适合涨跌幅度很小的债券型基金和货币基金。**这些固定收益类基金本身的收益曲线就比较平滑，往往投资时间越长，收益越高，不需要再借助定投来平滑风险。

第二，基金定投一般比较适合增量资金，就是你每个月新增加的收入，而不适合存量资金。如果你眼下就有10万块钱，在牛市环境下，你的最优策略是看准一次股市回调的时点，把这10万块钱统统投入股市。就算你买入后第二天股市就大跌也无所谓，你宁可主动买套也要比踏空好。如果你相信以后指数会突破6000点，那眼下暴跌5%又算得了什么呢？

牛市从来不是一帆风顺一口气涨到顶的，一定是像跳交谊舞那样，进两步，退一步一点点往上爬的，所以**你不应该害怕牛市中的暴跌，而应该感到庆幸，这是上天又给了你一次入场的机会。**

力哥理财物语：

定投的真义：助你战胜名叫恐惧的心魔

思考：

现在你知道该如何正确定投了吗？

第10章

分级基金——史上最逗比的基金

力哥说理财，简单又好玩。从今天开始，力哥准备好好和你聊聊一个投资概念——分级基金。

分级基金是什么？

分级基金，顾名思义，就是在一个基金的内部分成两个基金。那为什么一个基金却要分成两个级别呢？因为不同投资者的风险偏好不同。

有的投资者就是信奉青菜萝卜保平安，我不想一夜暴富，我就是希望每年都能获得确定的稳定的收益，我就满足了，但有的投资者不行，他就是信奉富贵险中求，人生不搏不精彩，他就是想要获得很高很高的收益，哪怕风险也很大很大，他也在所不惜，搏一把嘛，不成功则成仁！

这两种投资风格，投资理念，没有是非对错之分。就像我说过的，有人喜欢在家里陪着“马伊琍”看电视，低风险低收益，有人喜欢到夜店里去和“姚笛”鬼混，去宾馆开房一夜情，高风险高收益，不同的人会有不同的选择。

而把这两种人撮合在一起，他们之间就能形成一种奇妙的对双方都有利的化学反应。

激进型投资者想要获得很高的收益，但自己手里的钱又很少，怎么办呢？就问那些保守型投资者借。

比如说，原来我手里只有10万元，就算在这轮牛市里获得了100%的回报，我也只能赚到10万，但如果我问保守型投资者另外借了10万，我拿20万元去炒股，同样获得100%的回报，我就能赚到20万，相当于我用10万元的本金获得了20万的回报，回报率就达到了200%，这就叫作资金杠杆。用太极拳的说法，这叫作借力打力，四两拨千斤，那你这一拳打出去，威力可是会倍增的！

但激进型投资者问保守型投资者借钱去炒股，也得付利息，否则人家又不是活雷锋，干吗平白无故把钱借你呢？这利息，在当下的中国，大概是在6%—7.5%之间。

好，基金公司这么一合计，发现既然激进型投资者想要问别人借钱去投资，而保守型

投资者又希望把钱借给别人去吃利息，那我就出面设计一种独特的基金模式。

这个基金可以一分为三，一个叫作母基金，母亲的母，它和一般的开放式基金没什么区别，你也能在场外市场申购赎回，申购费管理费什么的也都差不多，但同时再创造出两个子基金。就是那个母基金生下的两个儿子，再把自己口袋里的钱一分为二，分别给这两个儿子。大儿子叫分级A，简称小A吧，他是个保守型投资者，每年只求安安稳稳拿到一点利息就满足了，小儿子叫分级B，简称小B，是个激进型投资者，他每年都会给哥哥付点利息，这样就能把老妈分给哥哥的那一半钱拿过来投资，赚到的钱也都归小B所有。

思考：

你能够承受分级基金的高风险吗？

第11章 揭秘分级套利的两大天敌

力哥说分级基金，咳咳，我真心觉得这分级基金是既不简单，又不好玩。但如果你真的搞懂了分级基金的玩法，真的很赚钱哦。

力哥为黄牛正名

今天我们来讲分级基金的分级套利。

简单说，就是分级基金的母基金可以申购赎回，而两个子基金却可以在二级市场上交易，申赎价和买卖价之间自然会出现价差，母基金和子基金之间又可以配对转换，那就可以把这个价差的利润给套出来。**所以从本质上说，套利不是一种投资行为，而是一种投机行为。**

但我们理财并不一定要完全拒绝投机行为，因为只要有市场经济存在，就必然会出现套利者，他们是真实价值的发掘者，也是维系市场合理价格体系的维护者。正是由于这些人的存在，与真实价值出现偏移的价格才会自动重新回归到真实价值上面去。打个不恰当的比方，套利者是益虫，不是害虫。

在现实生活中，有一群人和套利者所做的事情非常相似，就是黄牛。

说起黄牛，许多人都会流露出鄙视的眼神。在计划经济时代，这叫投机倒把，抓到是要判刑的。但我一直认为黄牛是一个很伟大的职业，他们是市场经济的润滑剂，他们的规范称谓应该是“有价票据交易员”，从工作性质上说，他们和坐在证券交易所里的“红马甲”是一样的。

为什么我要给黄牛唱赞歌呢？举个例子，一场演唱会门票880元，如果想看的人少，市场不买账，那我何必去售票处花880元的高价买原价票呢？黄牛那里只卖480元，我问黄牛买不是更划算吗？或者我手里正好有一张880元的赞助商票，免费的，但我不喜欢这个歌星，我又没地方去退票，如果挂到淘宝上去卖，就一张票，我还要发布宝贝，还要等人来拍，别人拍下了我还要亲自去发快递，万一没人来买我这票子还浪费了……你看这多麻烦，我不如直接380元卖给黄牛。

在这个资源重新配置的过程中，所有人都得利了。

一个人以480元的劲爆折扣价买到了自己想看的演唱会门票，一个人以380元的价格卖掉了自己不想看的演唱会门票，而作为中介人，黄牛则赚到了100元的差价，黄牛在让自己赚到钱的同时，也提高了另外两人的福利。

反过来说，如果演唱会门票还是880元，但这次是天后王菲的演唱会，粉丝众多，一票难求，许多人抢不到票子，怎么办呢？

这时黄牛跑出来说，我这有票子，1280元一张你要不要？那对于一个王菲的铁杆粉丝来说，我是愿意加400元去买这张票子还是愿意放弃和偶像见面的机会呢？当然是加钱买票呢！如果没有黄牛的辛勤劳动，你连这样一个加钱买票的机会都没有。

而且你不要以为黄牛赚钱很容易，黄牛低价收进的门票也可能会卖不出去，假如演唱会开始了，黄牛手里的票子还没卖掉，那不管这票子你之前是180元、280元还是380元收进的，这钱都打水漂了。380元收进的票子，演唱会开始20分钟还没卖掉，最后黄牛一狠心100元卖掉了，这种事情，力哥碰到过许多次啦。

嘿嘿，你可能听出来了，力哥就专门喜欢在演唱会开始以后再去找黄牛杀价买低价票，这也是会理财的一种体现。

分级套利的策略

分级基金套利者和黄牛所做的事情，本质上是完全一样的。标价880元的门票就相当于分级基金的净值，黄牛手里涨到1280元或者跌到480元一张的门票就相当于分级基金在二级市场上的价格，不是溢价，就是折价。

许多小白买了分级B以后一直没搞明白，今天股市明明是涨的，分级B的净值也是涨的，可为什么我手里的分级B的价格却跌了，我不但没赚钱反而亏钱了呢？就是因为折价和溢价在捣鬼。当基金净值涨了1%的时候，有可能二级市场上的价格涨了3%，也有可能二级市场上的价格跌了1%。

但长期看，价格永远是围绕价值运动的。只要分级基金的净值长期看是上涨的，那二级市场的价格长期看一定也是上涨的，这和力哥之前说过的遛狗人和狗狗之间的关系是一样的。

那分级基金具体是如何套利的呢？

主要分为两种策略，一种叫折价套利，一种叫溢价套利。

比如说，某时某刻，母基金的净值正好是1元，而分级A的价格是0.8元，分级B的价格是1.1元。分级A+分级B的价格等于1.9元，而两份母基金的净值是2元，所以此时二级市场的价格就出现了整体折价。你只要配对买入分级A和分级B，再合并成母基金赎回就能赚到这1毛钱的差价，这就叫折价套利。你的投资回报率是 $0.1 \div 2 = 0.05$ ，也就是你能套利5%。

反过来说，母基金的净值还是1元，分级A的价格是0.9元，分级B的价格是1.2元，分级A+分级B的价格等于2.1元，就要比两份母基金的净值2元多出了0.1元，此时二级市场的价格就出现了整体溢价，你可以通过先申购母基金，再拆分成分级A和分级B，最后卖掉的方式赚到这1毛钱的差价，这叫溢价套利。你的套利收益同样是5%。

分级套利的流程

当然这一系列套利流程不是一天就能搞定的，而是需要几天时间来分步完成的。

折价套利的流程是这样的。

第一天，你在二级市场同步配对买入A、B两个子基金，如果是5：5拆分的就按5：5来配，如果是4：6拆分的就以4：6来配，你千万要搞清楚你玩套利的那个基金到底是怎么分配的，万一你配错了就完了。第二天把这两个子基金给合并了。第三天你证券账户里的这两个子基金的份额就会变成它们母基金的份额，然后你选择赎回母基金，一次折价套利就算完成了。

反过来溢价套利也一样。

第一天，你到场内市场去申购母基金，第二天基金申购确认，但这一天不允许马上拆分，你要再等到第三天才能拆分，到第四天，你直接在二级市场把拆分出来的A、B两个子基金给卖了，一次溢价套利就算完成了。

听完这个套利流程，大部分人都会有一个反应——真TM麻烦！没错，套利真的很麻烦。如果套利很简单，根本不用动脑子，阿猫阿狗都会玩，那早就没有多少利留给你套了。

但有些聪明的小伙伴还能从上面这个流程中读出第二层意思，这个套利不是没有风险的。它不属于空手套白狼一样的无风险套利，而属于低风险套利，也就是以相对较小的风险，去博取相对比较大的回报。就像黄牛倒卖票子一样，它也是有风险的。

折价套利需要几天完成？3天。溢价套利需要几天完成？4天。在这3、4天时间里，股市有可能涨也有可能跌。假如在第一天你发现套利空间是10%，但如果接下去两天股市连续大跌，基金跌幅超过了10%，那不好意思，这就意味着你套利失败了，你亏钱了。这还没算上你买卖子基金和申购赎回母基金所花去的手续费呢。

所以从分级基金套利出现的那一天开始，就一直面临着两大天敌：一个是费用，一个是时间。如果套利不需要额外支付手续费的话，就意味着套利赚钱的概率会大大增加。如果套利需要花费的时间能够缩短的话，就意味着套利的风险会大大降低。

这两个问题，业内一直在想办法解决。

套利的天敌一：套利费用

先说一个问题。2014年11月5日，国泰基金发行了一个食品饮料行业指数分级基金，简称食品A、食品B。对于食品饮料行业，力哥本身不是特别看好，但这个基金做了一个很了不起的创新——免收申购费。

目前分级基金母基金的申购费一般是1.2%，赎回费一般是0.5%，所以不管你是溢价套利还是折价套利，这点手续费都是逃不掉的。尤其是溢价套利时支付的1.2%的申购费，真的很贵。

你要知道套利空间本身就很小，有个2%的空间许多人就会去套利了，但你这一口气就要拿走1.2%的收益，那我套利的压力就会很大。因为我必须成功套利1.2%以上，我才刚刚开始有钱赚。这就像出租车司机的份子钱一样，每天一醒来，还没开工呢，你就已经欠公司几百块钱了。

更让人来气的是，我们都知道基金的前端申购费会随着申购资金量的增大而不断减少，我们散户的申购费是1.2%，但每次申购金额在500万以上的机构大户的申购费却只要1000元，就算按照500万计算，申购费只有0.02%！几乎可以忽略不计。所以和机构大户一起争抢套利收益，我们散户在起跑线上就已经输了，成本差那么多你还套个毛线球啊？

当然，国泰基金也并非真的是学雷锋做好事，商家打开门做生意，首先想到的肯定是自己的利益，在确保自身利益不受损的情况下，才会努力装出一副为消费者利益着想的样子来。那国泰基金为什么不要白花花的申购费了呢？

因为免收申购费，一方面会促使许多投资者更愿意去申购并持有这个母基金，母基金

的规模会扩大，那基金收取的管理费就会增加，另一方面，也会促使更多的套利资金去申购母基金再拆分成A、B两个子基金，玩溢价套利。这样一来，食品A和食品B这两个子基金的规模也会不断扩大，也能增加基金公司收取的管理费。

而在免收申购费的同时，食品母基金的赎回费也从0.5%提高到了0.7%，这样一来又有两个好处，一是你申购的时候不要钱，赎回的时候就要多付钱，基金公司赚了，二是因为赎回费很昂贵，所以会遏制投资者通过折价套利赎回母基金的冲动，这样基金规模就得到了保证。正所谓堤内损失堤外补，国泰基金这笔账早就算清了，它不吃亏。

所以力哥觉得，一方面是为了方便投资者玩溢价套利，另一方面也是为了自身长远利益考虑，未来可能会有越来越多的分级基金免收申购费。只有玩这种免收申购费的分级套利，你在和机构争食的过程中，才会有更大的赢面。

力哥理财物语：

分级套利的两大天敌：费用和时间

思考：

你觉得应不应该给黄牛唱赞歌？

第12章

熊市里玩套利，一套一个亏

力哥说理财，简单又好玩。

从“盲拆”到“裸套”

分级套利有两个天敌，一个是过高的套利费用，一个是过长的套利时间。那如何减少套利所花费的时间呢？

华泰证券是第一个站出来解决这个问题的。

之前我说过，如果以后想玩分级套利，就去华泰证券开户。这是为什么呢？因为按照正常流程，折价套利需要3天，溢价套利需要4天，但华泰证券却通过“盲拆”的方式把折价套利的的时间缩短到了2天，溢价套利的的时间缩短到了3天。

原来折价套利的时候，买入子基金的当天是不能马上合并的，但华泰证券却可以让你当天合并，第二天就能赎回母基金，两天搞定。原来溢价套利的时候，母基金确认申购的当天是不能拆分的，但华泰证券却可以让你当天拆分，第二天卖出，三天搞定。

这样一来，折价套利的风险敞口缩短到了一个交易日，而溢价套利的风险敞口也缩短到了两个交易日。所以如今“盲拆”已经成为分级套利者的必备武器了。而现在像广发、中信、方正、国海等许多证券公司也都支持“盲拆”了。如果你的券商不支持“盲拆”的话，我劝你就洗洗睡了，因为你一定玩不过人家。

不过“盲拆”虽然减少了套利时间，但分级套利还是需要花费两三天时间才能完成，如果这段时间股市正好下跌的话，你还是有风险啊。怎么办呢？

对于资金量比较大的机构投资者来说，他们有机会对冲这个风险，就是在买入分级基金母基金的同时，做空相应的股指期货。一个买涨，一个买跌，风险不就对冲掉了么？

但股指期货的开户门槛是50万元，而且普通散户根本玩不来，我们无法用股指期货来对冲风险，只能求菩萨保佑这两天时间里股市不要跌，我们这种分级套利叫“裸套”，你是赤膊上阵的，一点风险防范能力都没有。

屌丝套利策略：底仓套利

虽然我们屌丝玩不起股指期货这种高大上的对冲工具，但我们也想出了一个很屌丝的对冲策略。这种策略叫作**底仓套利**。

如果你想玩溢价套利，就可以先配对买入某个分级A和分级B，然后拿着，当二级市场的分级A和分级B出现了比较明显的整体溢价，你想要玩溢价套利的时候，直接卖掉你手里的分级A和分级B，与此同时申购它们的母基金，你卖出子基金和申购母基金是同步完成的，这样一来就规避了过去需要3天才能完成的溢价套利的风险。

而你后来申购的母基金，有两种策略可以选择。如果你发现同样是这个分级基金，二级市场的分级A和分级B出现了明显的整体折价，那你就可以反过来玩折价套利。在准备进行折价套利的那一天，去二级市场配对买入分级A和分级B，同时把你手里的母基金给赎回，这样套利同样规避了时间风险。

不过在牛市中，因为大家都看好股市还会涨，都在抢分级B，所以溢价套利的空间会远远大于折价套利，大家一般都玩溢价套利。这时你就要采取第二种策略，就是当你买的这个母基金所对应的分级A和分级B在二级市场上又出现了比较高的整体溢价的时候，你先把母基金拆分成A、B两个子基金，然后在同一天，一边把这两个子基金卖掉，一边再去申购同等金额的母基金。这时你手里不是又有母基金了吗？那你就一直以一直反复这样玩下去，这就叫作底仓套利。

玩底仓套利还有一个小技巧要提醒下，就是虽然玩底仓套利一天时间就能搞定了，但一天时间里股市也有可能突然暴涨或者暴跌，为了规避市场波动，你最好选择临近股市收盘的时候操作。如果这时一看，套利空间依然很大，你再开始操作申购赎回买进卖出，这样就可以最大限度规避风险。

底仓套利的缺点

表面上看，底仓套利的确很巧妙地规避了时差风险，变相在一天时间里完成套利。但它也有几个缺点。

第一个缺点是资金利用效率降低了。

要玩这种底仓套利，你就必须要把你的资金一分为二，一半资金在任何时刻都要持有母基金，或者配对持有相对应的子基金，这部分一直不变的仓位叫作底仓，还有一半的钱等待套利机会出现的时候杀进去，套利结束后再马上拿出来，这部分仓位是不停浮动的，

所以叫浮仓。

假如你有100万资金玩套利，套利空间是4%，如果你采取普通的套利策略，你虽然要承受2天时间里股市可能下跌的风险，但如果股市没有下跌，你的收益就是4万。而如果你采取底仓套利的策略，你虽然规避了股市波动的风险，但你只能拿50万元的浮仓去套利，还有50万元底仓是用来对冲风险的，无法套利。由于你的套利本金打了对折，套利收益也要打对折，就只有2万了。

第二个缺点是只能反复玩同一个分级基金。

你不可能今天在这个分级基金上玩底仓套利，明天又去玩那个，否则你根本来不及提前配底仓。或者就是你提前配了很多个底仓，但你的资金就进一步分散了，套利收益就进一步下降了，反而不划算。

你要知道，分级套利这个东西，一定是你方唱罢我登场，东方不亮西方亮，一个分级基金的高溢价被套利资金快速抹平了以后，不可能马上又出现高溢价，下一个溢价套利的机会一定会出现在另一个基金上。所以底仓套利想要不停在不同分级基金之间转换，就有点玩不转了。

第三个缺点，也是最致命的一个缺点。**底仓套利从本质上说根本不是什么低风险或者无风险套利，而是高风险套利。**更准确地说，你是在获得高风险收益的同时，顺便通过套利获得一点低风险收益。

因为你手里始终有一半的资金是持有分级基金的，不管是持有母基金还是配对持有A、B两个子基金，你的风险都是很大的。当股市上涨的时候你顺便玩底仓套利，可以获得超额收益，比如说基金本身涨了20%，你依靠套利又赚了5%，一共赚了25%。你很开心啊，觉得自己很牛B，但如果股市下跌的时候你玩底仓套利，你不但不会赚钱，反而会亏钱。比如基金本身跌了20%，你虽然依靠套利也赚了5%，但结果还是亏了15%。

这轮牛市中，有许多喜欢玩分级套利的大牛都沾沾自喜地说，我这个月靠分级套利又赚了20%，又赚了30%，低风险高收益，我比那些手里拿着股票、一天到晚担心股市明天会不会暴跌的人可聪明多了，我这个才叫懂技术，会理财。

我说兄弟啊，你搞清楚好不好，你赚的这20%、30%有多少是靠套利赚到的？又有多少是因为股市上涨带来的？用我介绍过的投资学术语来说，你赚到的大部分收益属于高风险高回报的贝塔收益，只有一小部分属于低风险高回报的阿尔法收益。

熊市里玩套利，一套一个亏

而且你再深入下去想一下，**你会发现牛市中玩分级套利，不管你套成功了还是**

套失败了，到最后都能赚钱，因为股市整体的趋势在往上走。而熊市中玩分级套利，哪怕你套利的操作策略完美无缺，可结果往往也是一套一个亏，因为股市整体在下跌。

而且熊市里你玩底仓套利会比普通套利亏得更惨，因为普通套利你只要承担两三天股市下跌的风险，但底仓套利却需要你长期持有带有杠杆的风险极高的指数分级基金，股市从6100点跌到1600点的道路上，不管你怎么玩底仓套利，你也一定会亏得倾家荡产！

这就是为什么在前几年的熊市里，你很少听到有人提起分级套利，因为那时玩套利很难赚钱。

所以只要分级套利还存在时间上的风险敞口，就是总有那么一段时间，你无法规避股市下跌带来的损失，那不管你怎么玩分级套利，都是有风险的。

无风险套利的制度创新

那有没有办法从根本上解决这个套利时间差的问题呢？

有！

进入2015年以后，我国的分级基金市场出现了自从2010年银华深证100指数分级基金上市以来的又一次重大创新。先是深交所上市了两个QD基金，一个叫汇添富恒生指数分级QDII基金，简称恒生A、恒生B，一个叫银华恒生国企分级QDII基金，简称H股A、H股B。

因为香港股市是T+0的，当天买进的股票，当天就能卖掉。为了对接香港市场的交易规则，所以这两个分级基金做出了一个破天荒的创新——**允许母基金也到二级市场上交易。**

结果你会发现，母基金既可以按照基金净值和两个子基金进行配对套利，母基金也可以按照市场价格和两个子基金进行配对套利，母基金的净值和市场价格之间的差价也可以用来套利。OMG！这样一来整个分级基金的玩法就被大大复杂化了，一共可以排列组合出十几种投资策略。

更重要的是，既然是T+0的交易规则，就意味着你当天买入的母基金，当日就能拆分成A、B两个子基金，当天就能把子基金卖掉。原本最快也需要3天完成的溢价套利，瞬间就能完成了！

反过来也一样，当天买入的A、B两个子基金，当天就能合并成母基金，当天就能把母基金卖掉。原本最快也需要2天完成的折价套利同样瞬间就能完成了！

后来上交所发现深交所在QD分级基金上的创新貌似很有道理，所以上交所在2015年4月27日上市的首批两个分级基金——易方达上证50分级基金和西部利得中证500等权分级基金，也都采取了这种交易规则。我估计今后可能会有越来越多的分级基金会允许母基金上市交易。

听到这里你可能会说了，这个交易规则真是我们套利者的福音啊！因为套利瞬间就能完成，这样一来分级套利就真的变成无风险套利了！

没错，按照这套交易规则，分级套利真的就变成无风险套利了。但这也同时宣告了这类分级套利的大门正式对我们屌丝关闭了，我们可以洗洗睡了。

力哥理财物语：

牛市一来，鸡犬升天

思考：

你觉得牛市里适合玩底仓套利吗？

第13章

玩分级套利没有那么容易赚钱

母基金可以上市交易以后，分级套利就真的变成了无风险套利，但这也意味着我们屌丝被彻底踢出了分级套利的市场。这是为什么呢？

投资要趁早

原因很简单，你个小屌丝知道这是无风险套利的好机会，人家机构大户会不知道吗？既然现在分级套利可以瞬间完成，那就不是看谁更有胆识更懂技术，而是看谁的速度更快。

请问谁的速度最快呢？当然是计算机的速度最快了！等你刚刚发现一丁点套利空间，准备去手动操作的时候，计算机依靠高频交易程序早就已经把这刚刚出现的一丁点蝇头小利给一口吃掉了。

请问你有速度这么快的计算机吗？你有高频套利交易的程序吗？你玩得过那些机构投资者吗？就像我们玩网游一样，我们普通玩家永远玩不过RMB玩家，我们手动操作的玩家永远打不过用外挂的玩家。

如果你仔细观察一下这几个母基金可以上市交易的分级基金，你会发现，它们母基金和子基金之间的价差已经变得非常小了，折价和溢价的空间经常只有0.05%、0.1%这么点，把交易手续费去掉几乎已经套不出什么利了。

听到这里，你可能会觉得非常失望——力哥啊，原来我对套利这块内容是最感兴趣的，觉得玩套利是一种技术含量很高的游戏。如果我会玩套利的话，说明我已经跻身理财达人的境界了，但听你说了半天，好像分级套利也不是那么容易赚钱！

你说的一点都没错。

张爱玲有句名言叫“出名要趁早”，今天力哥也说一句名言，希望你这一辈子都能记住，叫“投资要趁早”。

两层含义，一是投资讲究的是复利效应，所以你越早开始投资，复利效应就会越明显，你今后靠投资赚到的钱就会越多。

第二层含义更重要，就是**任何一个投资品，一定得在它的价值还没有被完全挖掘出来，还没有被普罗大众关注追捧的时候，提前去投资，而绝不能等到满大街的人都在玩这个东西的时候再冲进去。投资永远是先知先觉的人吃肉，后知后觉的人喝汤，没知没觉的人埋单。**

比如说你在2014年上半年股市乏人问津的时候冲进去买股票，你今天肯定已经赚翻了，但如果你在2015年上半年才刚刚入市，收益就会差很多，但也还不算晚，可如果你到2016年才开始入市的话，恐怕你就要为前面那些吃饱喝足的人埋单了。推而广之，玩P2P、玩黄金、玩比特币、玩收藏、玩新三板、玩海外投资，都是这个道理。

从聪明人的游戏到博傻游戏

说句心里话，分级基金套利是一种技术含量很高的赚钱手段，原本主要就是机构大户在玩，因为套利本来就是机构投资者赚钱的一个重要策略，但很少会有屌丝去玩。因为绝大多数屌丝投资者原来压根不知道什么叫分级基金，更不要说套利了。

你到大马路上随便拉一个人问什么叫分级基金，估计99%的人都说不清楚，完全是因为2015年这轮牛市中一些分级B出现了超高收益，经常被媒体报道，一小部分屌丝才刚刚开始知道原来股市里还有这么好玩的一个东东。

加上许多基金公司为了自身利益考虑，也在拼命鼓励甚至怂恿不明真相的普通投资者去参与溢价套利，结果越来越多的人开始争先恐后地挤进了套利这扇窄门。比如前海开源中航军工这个分级基金，上市后的第一个礼拜，基金的场内份额就突然猛增了22倍！

你说怎么会有这么多钱突然冲进来呢？

还不是为了套利！

但中航军工上市时的股票仓位你猜猜有多少？

只有7.37%！

一般来说，指数基金只有在建仓达到80%—90%的时候才能结束封闭期，正式上市，可你这个基金压根就没怎么建仓怎么就急着上市了呢？说到底还是一个“贪”字。

但你这个基金根本就没怎么建仓，中航军工B根本就没有杠杆，股市大涨的时候，中航军工B的净值根本涨不动，你还鼓励大家去玩溢价套利，请问哪来的溢价啊？这不就成了无源之水，无本之木了吗？到最后这就成了套利者之间毫无意义的互相厮杀。**套利从**

过去聪明人玩的游戏瞬间就降格为了一个很LOW的博傻游戏！

当一个分级基金中，套利资金少，而一门心思追涨分级B的傻钱多的时候，人少肉多，依靠套利赚钱就比较容易，但如果套利资金多，而追涨分级B的傻钱少的时候，人多肉少，那套利赚钱就很困难了。**而随着越来越多的人开始明白分级基金是怎么回事，越来越多的人想要靠分级套利来赚钱的时候，也就意味着套利赚钱将变得越来越困难。**

而且退一步说，我们散户和机构投资者一起争夺分级套利的肉吃，天然就是吃亏的。

前面我就说了，机构的套利成本比我们低，机构的套利技术和设备比我们强，而且当套利盘蜂拥而出，分级B被死死打在跌停板上的时候，机构投资者在券商那里有特别通道可以偷偷走后门优先开溜，我们散户就只能被他们踩在脚底下动弹不得。我们和他们在一张桌子上抢肉吃，说句难听点的，就像挥舞大刀的义和团和拿着洋枪洋炮的八国联军肉搏一样，我们必输无疑。

力哥详细梳理了分级套利的方方面面，就是希望你了解了分级套利的来龙去脉之后，断了靠分级套利赚大钱的那个妄念，玩分级套利没有那么容易赚钱。

到底应该怎么玩？

最后，帮你总结一下这个复杂无比的分级基金，我们散户到底应该怎么玩。

我认为分级基金最好的投资策略就是化繁为简。熊市里，不玩分级B，也不要玩套利，就玩分级A，吃利息就行。

如果你看准分级A折价比较高的时候买入，做几个波段，熊市里每年赚个10%完全没有什么压力。你在熊市里如果能保证自己不但不亏钱，还能每年赚个10%，那已经非常牛B了，你要知道，就算你买P2P可能也就这点收益，还要担心人家会不会卷款跑路。再说你买分级A还有极高的流动性，如果你急需用钱，或者突然发现有更好的投资去处，随时可以卖掉套现。

而在牛市里，不要玩分级A，也不要玩套利，就玩分级B。

只要你有很高的风险承受能力，只要你能够Hold得住分级B每天上蹿下跳的走势，只要你坚持持有，请相信，当牛市结束前你清仓分级B的时候，分级B一定会给你带来非常恐怖的回报！这个回报一定比你玩分级套利，不管是普通的套利，还是技术含量更高的底仓套利，都要更高！

熟悉力哥的人都知道，力哥一直推荐理财小白买指数基金而不要去自己买股票，就是

因为历史反复告诉我们，在牛市中，有超过70%的个股是跑不过主流市场指数的，也就是沪深300，中证500这些指数。而如果你买的是腾安指数、百发指数、淘金指数，这些互联网巨头推出的更牛逼的指数，那请相信，这些指数在牛市里的涨幅会比沪深300指数更高，很有可能超过80%的个股跑不过这些指数。

但如果你买的是带有杠杆的指数基金，也就是分级B，尤其是那些跟踪牛逼行业指数的分级B，那一轮牛市跑下来，它们的收益又会比腾安、百发、淘金这些指数高出一个数量级，很有可能超过90%的个股是跑不过这些分级基金的。

A股现在有2700多只股票，如果只有10%的股票能跑赢这些分级基金，那也就是270只股票。请问你的选股眼力有那么好吗？能在2000多只股票中慧眼识珠，挑出200多只涨幅远超大盘的大牛股吗？

更重要的一点是，就算你真的有一双慧眼，挑出了一匹千里马，可你有没有足够的信心和耐心，在大牛市中一直坚定不移地持有呢？恐怕大部分人是做不到这一点的。

这就是为什么分级基金那么复杂，分级B的风险那么高，但我还是要把这个本不适合理财小白的投资工具，介绍给各位理财小白的原因所在！

牛市投资，短线是银，长线才是金，玩分级B也是如此。只要你持有的时间足够长，什么溢价折价，什么套利不套利的，你压根就不用操心，你只要像傻瓜一样地坚定持有，假以时日，必有厚报！

人弃我取，人取我弃

最后我再教你一个玩分级基金的小窍门。

正所谓物极必反，当大家都在傻傻地追高分级B的时候，套利的机会来了，当大家都想玩套利的时候，反向套利的机会来了。此话怎讲呢？

在玩溢价套利的时候，套利者都会把申购得到的母基金拆分成A、B两个子基金，然后迅速在二级市场抛售，但如果所有套利者都在一两天时间里集中抛售的话，短时间内分级A和分级B都有可能会出现严重的供大于求，二级市场的价格就会出现暴跌，分级A因为还有隐含的约定收益率做支撑，所以跌得不会那么惨，但分级B就容易出现跌停，甚至连续两三天跌停都有可能。

这时分级A的折价率可能会大幅提高，而分级B的溢价率则会大幅缩水甚至出现折价。在熊市里，你专门挑这个时候去买分级A，在牛市里，你专门挑这个时候去买分级

B，就可以捡到便宜货，这就叫反向套利。

如果你能够看准时机玩两把反向套利，不管是熊市玩分级A还是牛市玩分级B，都会让你的收益变得更高。这个道理，其实司马迁老爷爷在两千多年前写《史记》的时候就发现了，他说投资赚大钱的秘诀无非八个字：**人弃我取，人取我弃**。就这么简单。

PS： 想要第一时间获得最新【力哥理财】视频版、音频版、文字版及其他理财干货，请添加【力哥理财】微信公众号：lglicai

力哥理财物语：

投资要趁早

思考：

你能做到“人弃我取，人取我弃”吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

第一次领工资就该知道的理财常识·基金篇

力哥 著

邢力，江湖上人称“力哥”，中国首档娱乐理财脱口秀节目《力哥说理财》创始人，80后互联网理财红人。

本书是力哥亲授的关于基金的理财常识。刚入理财大门的小白，究竟是该选择股票还是基金？怎么挑选性价比最高的基金？想要玩转基金，你差在哪儿了？

本书揭开基金的层层迷雾，让你轻松避开基金理财的重重陷阱。

文本整理：杨 硕

策划编辑：杨 硕

出 品：中信联合云科技有限公司 www.yuntrust.cn

版 本：电子书

版 次：2016年9月第1版

字 数：42千字

出版发行：中信出版集团股份有限公司 CITIC Publishing Group

版权所有·侵权必究

投稿邮箱：tougao@citicpub.com

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

第一次领工资 就该知道的 理财常识

力哥 著

<互联网金融篇>



第一次领工资就该知道的理财常识·互联网金融篇

力哥 著

中信出版社

目录

关于力哥

序 互联网金融太重要了

PART ONE 余额宝：备胎首选

第1章 连台湾人民也爱死余额宝了！

第2章 余额宝已满足不了我？

第3章 别用余额宝里的钱网购

PART TWO P2P投资别忘设置上限

第4章 风险最高、最鱼龙混杂的投资领域

第5章 挑出那1%的安全靠谱有信用的“龙”

PART THREE 比特币是下一座投资金矿吗？

第6章 为啥你不能玩比特币，子孙却可以？

第7章 一枚伟大货币的诞生史

第8章 一年赚百倍，比特币是如何被我们玩坏的？

PART FOUR “钱”景广阔的众筹

第9章 为何众筹创业更易失败？

第10章 娱乐宝VS百发有戏，谁更娱乐更有戏？

关于力哥

邢力，江湖上人称“力哥”，中国首档娱乐理财脱口秀节目《力哥说理财》创始人，80后互联网理财红人。

长期任职于中国内地面向个人和家庭的专业理财刊物《理财周刊》，历任记者、首席记者、金融研究中心副主任等职务，持证国家理财规划师（CHFP），擅长“以幽默语言解读财经新闻，以通俗文字诠释理财知识”。

在宏观经济、银行、证券、保险、房地产、收藏、理财教育、理财纠纷、互联网金融、生活理财等诸多理财细分领域著有逾300万字作品。为数百位读者和粉丝撰写过量身定制的个性化理财规划方案。

序 互联网金融太重要了

力哥说理财，简单又好玩。千呼万唤的力哥说理财第二部菜鸟起飞篇终于闪亮登场啦。

还是那句老话，没看过第一部的先把第一部补上，所有让你受益终生的基本理财理念都在那里面了！

其实我们打开任何一本理财教科书，或者上任何一堂正规的理财课程，都没有像力哥这样一上来先讲互联网金融的，肯定是先从股票、债券、基金、保险、房地产这样一点点展开的。因为互联网金融不是一个具体的投资品种，而是用互联网技术和互联网思维重构了传统金融的方方面面，你很难把它归为某一类产品。

一般来说，科学的学习步骤应该是由浅入深，层层递进的，所以照道理说我应该先讲那些东西，最后再来讲互联网金融。但力哥为什么偏偏反其道而行之，先讲互联网金融呢？

答案就是——**互联网金融将改变你一生的理财方式和财富命运！**

它真的太重要了！为了对小伙伴们一生的理财之路负责，我必须先把这些东西讲明白！

直到今天，还有许多传统金融业的大佬以为所谓的互联网金融，互联网只是工具，核心还是金融，所以只要银证保这些传统金融企业拥抱互联网工具和互联网思维，调转船头，迎头赶上，今后一样可以在互联网金融大潮中玩得风生水起。唉，你们真是太天真了。

没错，互联网金融的核心还是金融，但因为有了互联网技术的介入，金融的玩法彻底变了，甚至说传统金融学教科书上的理论都要被改写了！换句话说，互联网对金融的影响不是什么提高经营效率，而是**颠覆经营模式**。但是以工、农、中、建四大行为代表的传统金融业者却还在呼呼大睡，可能有朝一日，他们连自己是怎么死的都不知道！这话绝非耸人听闻，君不见，这两年已经有越来越多的金融业人才从银行跳槽到互联网公司了吗？

互联网金融是个无远弗届的金融市场

那么互联网金融和传统金融到底有什么本质上的不同呢？

金融金融，资金融通的意思。过去我们只有两种融资办法，一是发行股票、债券直接向投资者融资，但大部分企业没有这种直接融资的资格，二是储户把钱存在银行，银行再把钱借出去，这叫间接融资。因为信息不对称，因为投资者的投资空间和借款人的融资空间都受到极大的限制，用经济学术语这叫“金融抑制”，结果养肥了银行，却害苦了资金链两端的投资者和借款人，资金匹配的效率非常低。

但互联网金融的模式却是把所有的投资者和借款人，把所有的投融资产品，不管是银行理财产品还是基金，不管是股票还是债券，不管是保险还是信托，不管是P2P还是票据理财，所有这一切的一切都可以公开透明地放在名叫互联网的这样一个市场上进行匹配！

所以互联网不只是一个工具，它本身就是一个无远弗届的超越时空限制的金融市场！这个市场中有无穷多的APP，可以在极短的时间内完成无穷多的数据处理、风险定价和资源配置。

在这个市场中，银行的竞争对手不再是其他银行，基金公司的竞争对手不再是其他基金公司，过去所有固有的金融行业和金融市场的划分都被砸得粉碎，你不得不在这个无穷大的市场上面对无穷多的竞争对手，很可能你用放大镜到处找你的竞争对手，最后却发现将来**把你杀死的对手现在压根还没出生！**

手机几乎可以取代现金和银行卡了

我随便举几个例子吧。

我们知道金融的最底层是支付交易功能，所以中国真正意义上的互联网金融从10多年前支付宝诞生的那一刻就开始了。

我之前多次讲过，因为有了支付宝和余额宝，我们就可以在货币支付这一最基本的金融领域绕开银行。我现在还信用卡、交水电煤、还房贷、同学聚餐AA付款、叫外卖、别人问我借钱，甚至我和我老婆之间银行资金的转账统统都是用支付宝完成的，这在10多年前是不可想象的。

而随着移动支付技术的成熟，不管是手机芯片支付、二维码支付还是离线声波支付，人们已经可以随时随地通过手机完成购物、支付和投资行为，我们发现在移动互联网比较发达的城市，手机几乎可以取代现金和银行卡了，我要付给你20块钱，只要两个人手机对着摇一摇就行了，甚至我把手机放在ATM机前照一照就能取款了，还要银行卡干吗？

而当谷歌眼镜之类的移动穿戴设备向市场大规模推广后，我们甚至都不需要再用手机了，我们身边每时每刻都充满了信息流数据流，随便说句话或者眨巴下眼睛就可以完成许多事情，连**扫一扫二维码都太麻烦了！**

而且这种支付的安全性比U盾、密码、数字证书都要安全，因为你眼睛里的虹膜是没办法复制或者盗用的。不要以为这是科幻片里的天方夜谭，这些事情用不了多少年就会实现的，这种技术进步很大程度上将把银行、证券公司和保险公司现在营业网点的功能都给取代了。

将来工商银行由于到处都是网点而带来的规模优势将越来越变成它的成本劣势。一个颠覆不破的定律是：金融企业的线下网点越多，想要赶上互联网金融的步伐就越困难！

银行的日子会越来越难过

另外你还会发现，越是金融发达的地方，当地对现金的需求就越少，因为都网上支付不需要用纸币了，越是移动支付技术发达的地方，银行吸收存款就越困难，因为老百姓有着丰富的投资理财渠道和便捷的投资理财方式，银行的日子会越来越难过。

事实上，现在的互联网技术甚至都快把货币本身的定义给颠覆了。比特币完全就是一种没有发行者的数据货币，尽管我说过，由于人性的自私和贪婪，比特币想要取代主权信用货币还有很漫长的路要走，但毕竟道路是曲折的，前途是光明的。

投资品随时变回现金

还有一个很极端的案例就是余额宝。

为什么余额宝能打通投资和消费这两个环节？因为余额宝后台的运算速度已经足够快，快到能在一秒钟内把余额宝里的货币基金赎回，并再把钱支付出去。实际上，在那一瞬间，你不是在拿货币买东西，而是在拿货币基金这样一个投资品买东西。

所以只要互联网金融充分发达，你将来甚至可能用股票买汉堡，用保单买家电。就是因为后台来得及处理，在瞬间就能完成资产变现到支付的整个流程。如果从这个角度来理解互联网金融，意味着将来可能所有现金都会变成投资品，因为投资品随时可以变回现金，甚至可以不用把投资品变现，直接把你手中的股票、基金、债券、保险进行贴现定价，如果商家愿意接受这个价格，就可以直接用他出售的商品来换取你手里的股票基金，随后再到市场上去变现——想想都吓人啊！

只看行为数据

由于大数据和云计算技术的成熟，互联网还将彻底颠覆教科书上写的那套风险控制理论。

以后企业向银行贷款，银行根本不用看它的资产负债表、现金流量表这些财务数据，不用人的脑子去判断和计算它的风险定价，而是看它的行为数据。

比如你开一个商店，只要装有摄像头，能拍下每一个顾客进进出出的交易记录，如果电脑的影像识别技术强大到能自动生成销售数据的话，银行就不用看商店的财务报表了，而是直接根据摄像头给的数据，就能测算出你这家店的真实盈利状况，你做假账也没用，电脑会自动告诉银行该不该给这家店贷款。

像这样的行为数据定价模式，现在有一家公司已经做到了。没错，那就是阿里小贷，现在属于新组建的蚂蚁金服旗下的一部分。你的店铺有多少好评、多少差评，每天卖多少商品，发多少快递……阿里小贷全知道。这些行为数据能最真实地反映你这家网店的经营状况和贷款的违约风险。

你要问我借钱，云计算会自动给出你这个人的违约概率和贷款利率，风险控制的成本会大幅降低，甚至趋向于零，贷款风险也会大幅降低，这就是将来P2P要发展的方向。

只要有人喜欢你，你就可以获得融资

相比P2P，力哥更看好的众筹融资则有着更强的应变能力和更大的想象空间，能适应各种各样稀奇古怪的融资需求，一下子就把草根创业的融资难度大大降低了。你可以没有信用记录，你可以没有房产抵押，你甚至可以没有成型的盈利模式……但只要有人喜欢你，有人看好你，你就可以很轻松地获得大笔融资。

这是对初创企业的帮助，而对那些已经很牛逼的企业，通过众筹也可以让它以更高的效率和更低的成本获得融资。换句话说，我根本用不着再去证券交易所IPO上市融资，我可以直接在互联网上发布股权众筹项目。

你看阿里巴巴的上市之路多辛苦啊，一会儿港股，一会儿美股，一会儿还说要回A股上市，最后好不容易在美国上市了，但上市承销费用超过3亿美金，相当于阿里融资额的1.2%。

正是由于IPO模式成本高，效率低，所以当年facebook上市前曾经想自己发行股票，

在网站上设计一个股票交易平台，可以让facebook的十几亿用户在平台上自由交易facebook的股票，后来这个做法被美国的证监会SEC叫停了。因为如果所有企业都像facebook这样的话，那以后**傲娇的纽交所纳斯达克们喝西北风去啊？**

但是在技术上和逻辑上，通过众筹实现IPO已经不是什么问题了，问题只是技术的飞速进步动了既得利益者的奶酪，所以这些既得利益者才会拼命阻挠互联网金融创新。

大数据助人成“股神”

大数据的介入还将改写过去的股票投资教科书。

2014年10月，国内首支互联网大数据指数基金——广发中证百度百发100指数基金发行。力哥讲指数基金时还会重点讲到这个力哥极度看好的百发100指基！

由于大数据技术的介入，股市投资者的集体情绪将史无前例地有可能**被一个机器捕捉到！**这就意味着大多数投资者的投资行为将有可能被预测到！这就意味着根据行为金融学理论，股票价格走势将有很大的把握可能会被预测到！

OMG！你知道力哥说这段话的时候情绪有多么亢奋吗？这意味着个体人类永远无法达到的“股神”状态，将有可能通过大数据在一定程度上得以实现！

如果今后大数据技术被股票投资者普遍运用的话，那就意味着现在许多教科书上的股票投资理论都将变得毫无用武之地，所有基金经理将不得不回炉重修股票投资课程，目前主流的股票型基金可能完全让位于越来越多的互联网大数据指数基金！

股票经纪业务瞬间消失

除了基金公司，证券公司也会受到猛烈冲击。

2013年国金证券推出了一个叫“佣金宝”的产品，几乎已经把证券公司的股票佣金降到了零利润，因为互联网的确已经把股票开户和交易的成本几乎降到了零。

我们再深入下去想一下的话就会发现，既然证券公司为股民买卖股票的成本几乎为零，那我**为什么还要到证券公司去开户交易呢？我为什么不能直接把我的银行卡和上交所的资金账户绑定，到上交所去下单呢？**从技术上看，这完全没问题啊。如果有朝一日政策允许的话，那所有证券公司最核心的一块业务也就是股票经纪业务瞬间就

消失啦。

通过互联网互相给对方承保

说完证券公司，再说保险公司，互联网的潜在颠覆力同样非常可怕。

之前我说过，保险的本质是通过大数法则把可预测会发生的却不知道会在什么时候发生在哪个人身上的风险，分散到所有参保人身上。所以，如果能在互联网上，以更加公开透明的计费方式，用更低的成本获得更高的保障，那我干吗非得向保险公司买保险呢？我们完全可以通过互联网互相给对方承保，不管是意外险、人身险还是财产险，理论上都可以通过大数据测出你的出险概率，并得出一个公开透明的保费，这就是所谓的众保模式。

现在许多保险公司推出的车险已经能做到根据你去年发生事故和交通违章的次数，来决定你今年投保车险的费率，这就要比过去不管你有没有发生事故每年都要缴一样的保费更公平。但在众保模式中，根据无所不在的大数据，就能知道你开车是不是喝酒了，车上是不是有小孩，你开车的频率有多高，有什么不良的开车习惯，乃至你每天上班的这条线路上有多少坑都能算出来……这些数据会自动给出最精确的最优的车险费率。

而且你再深入想一下，当有一天大数据强大到可以把周边一切道路信息都考虑到，并在瞬间得出最优的行车线路，那这不就是传说中的无人驾驶汽车吗？

当马路上所有的汽车都是由电脑在自动驾驶，所有电脑又都联网的情况下，由于人的驾驶操作失误导致的车祸将彻底消失，因此理论上，只要电脑不发生故障，就不会再发生车祸了，那也就不再需要车险这个保险品种了。如果互联网技术再这样发展下去的话，许多风险本身将被消灭，那可就不就将颠覆保险公司现在的经营模式了吗？

所有传统的金融业态都在颤抖！

你现在明白了吧，为什么我说互联网金融将改变你一生的理财方式。因为在互联网金融面前，所有传统的金融业态都在颤抖！

我突然想起了马克思在《共产党宣言》里写的那句话：“让统治阶级在共产主义革命面前颤抖吧。”这句话照搬过来就是：“让传统金融大佬们在互联网金融革命面前颤抖吧！”

当然，由于互联网金融的颠覆性太强，穿透力太大，所以管理起来也就变得非常困

难。在乌镇召开的世界互联网大会上，有政府官员就透露说，今后对互联网金融也将采取分业监管的模式：央行负责第三方支付清算和互联网金融协会的监管；银监会负责P2P的监管；证监会负责众筹的监管。

力哥心里暗暗好笑，P2P和众筹这两个纯粹的互联网金融创新产物本身都还在快速演变进化中，有时候一个新事物出现，到底算P2P还算众筹都很难说，你还在用过去那套银证保分业监管的思路去切割管理互联网金融，怕是以后会越来越力不从心。但不管怎么说，政府也知道互联网金融市场太乱了，必须要监管起来，这是好事。

反过来说，正所谓乱世出英雄，我们所处的这样一个大颠覆、大变革、大混战的年代，也给你我这样的草根阶层的崛起提供了最好的舞台。**只要你抓住互联网金融崛起带来的机会，抓住互联网技术进步带来的机会，不管是创业机会，还是投资机会，都将有可能改变你一生的财富命运！**

最后，让我们一起对伟大的互联网金融说一声，谢谢！你让我们生活变得更美好
了！

力哥理财物语：

1.互联网是一个超越时空限制的金融市场。

2.乱世出英雄，抓住互联网带来的创富机会！

思考：

1.你认为互联网金融意味着什么？

2.在这样一个大时代中，你能做些什么？

PART ONE

余额宝：备胎首选

第1章 连台湾人民也爱死余额宝了！

台妹也爱余额宝

时下最潮的投资概念当属互联网金融。说起互联网金融，大家首先想到的肯定是余额宝。

2014年年初力哥去台湾旅游时，在高雄六合夜市遇到一个卖西伯利亚黑花生的小姑娘，因为第二天中午就要回上海，所以身边的新台币不多了。小姑娘就说：“你们可以用人民币，没问题的，我给你1:5的汇率好不好？”

要知道当时人民币对新台币的即时汇率是1:4.93，她不但不收我们换汇手续费还在汇率上倒贴我们，当时我就很奇怪。她解释说：“因为我有经常去大陆啊，而且我超喜欢用淘宝，还有那个余额宝，超赞的说！比我们台湾的利息高好多倍！”

力哥瞬间花容失色.....

其实想想也对，两岸经济早已水乳交融，台湾**现在存款利率一年期只有1.2%~1.3%**，当时正值余额宝如日中天，收益率突破7%，银行大叫狼来了，屌丝大呼神来了，所以连台湾人民也爱死余额宝了。

可惜好景不长，过完年后，余额宝收益就噌噌噌下来了。3月2日破6%，5月11日破5%，到了7月以后基本就在4%~4.3%的区间浮动。于是不出力哥所料，一大批黑余额宝的文章，还有想踩着余额宝上位的各种新产品汹涌袭来。

什么“XX收益完胜余额宝”，什么“余额宝不行了，理财还能靠什么？”什么“余额宝的克星来了”，“余额宝的末日来了”.....力哥见过最恶心的标题是**“余额宝已经满足不了我了”**！

你们是不是专业人士？还有没有一点节操？人家余额宝招你惹你了，没必要这样玩人家吧！

余额宝的收益只有4%又如何？我告诉你，当时房价下跌就是被余额宝硬生生给拖下来的！今天我们先要把余额宝到底是什么东西给整明白了。

“宝宝”比“火鸡”招人爱

准确地说，P2P、比特币、众筹、二维码支付这些都是标准的互联网金融创新产物，因为没有互联网技术的成熟，它们就不可能出现。

但余额宝却是伪互联网金融创新，因为它创新的只是货币基金的表皮，即营销和运作方式，却没有改变货币基金最本质的投资模式。

货币基金，全称货币市场基金，简称货基（火鸡），英文叫Money Market Fund。

货基早在40多年前就在美国诞生了，进入中国也超过10年了，根本不是什么石头缝里突然蹦出来的新鲜玩意儿。在余额宝诞生之前的六七年里，力哥经常给身边的朋友推荐火鸡。但当时很多人不敢买。你想，货币市场是啥？听不懂。再加上基金，脑子里马上和“股票”“风险”“亏损”这些关键词连在一起，所以任凭我怎么解释，很多人还是不懂、不信也不买。

余额宝其实就是一只规模超级大的货币基金。

那为什么几十家基金公司推广近10年的货币基金所积累的规模，还不如余额宝在一年内所吸引的资金呢？

关键原因就在这个名字。

这就是互联网思维：简单，直接，好玩。**余额宝，宝宝，多可爱的名字，当然要**
比硬邦邦的货币市场基金更能吸引理财小白啦。所以你看今天到处都是这个宝那个通，要是你推出的新产品名字里不带个宝啊通啊，你都不好意思出来见人！

余额宝完美化解“最后一公里”难题

当然名字只是其一。余额宝之所以能一夜爆红，还在于它用互联网思维对传统火鸡进行了四个关键性改造。

第一个改造是它硬是把原本需要T+1或T+2才能赎回到账的火鸡改成T+0到账。

所谓T+1的T是Today的意思，T+1指的是你今天买进，要加上一天，到明天才算申购成功；或者你今天卖出，要到明天资金才能到账。而T+0就是当天发出卖出指令，当天资

金到账。力哥记得以前在银行或券商渠道买卖火鸡的话，都要T+2才能赎回到账。有些基金公司网上直销账户可以T+1到账，这在当时已属于极具吸引力的金融创新了。

后来有些银行还推出了T+0到账的服务，但和余额宝不同，它相当于银行先借钱给你用，等第二天基金公司钱到账后再还给银行，你等于向银行借了笔只有一两天的超短期贷款，你得付利息才能享受这个服务。但就算如此，还是有不少人愿意用，**因为炒股票等不了这两天，必须当天有行情当天就拿钱入市！**

为了解决这“最后一公里”的流动性难题，银行自己还推出过T+0实时到账的理财产品，像工行的灵通快线，招行的日日金。这个以前力哥也用过，但收益率很低，只有1.5%~2%。

所以力哥以前在推荐火鸡时一直说这是种“准活期储蓄”，之所以要加个“准”字，就是因为它不能像活期那样随时取钱。

如果在工作日下午3点前申请赎回，要到第2天甚至第3天才能到账，具体当天几点到账也不能确定。如果是工作日下午3点后申请赎回，就算第2天的申请，要到第3天或第4天才能到账。如果遇到星期五申请赎回，周末交易所休市，要到下周一或下周二才能到账。你看多麻烦，所以流动性上还是比活期储蓄差了点。

但余额宝解决了这个问题！

并不是余额宝改变了火鸡的投资模式，而是当基金规模很大的时候，每天都有无数人买入余额宝，又有无数人卖出余额宝，通过复杂的后台IT技术的改进，它就能实现买卖资金实时配对。

如果资金还有缺口，阿里再垫一点资金补上。但要是大家突然同时赎回几百万上千万，那它手头的资金就很难周转了，所以余额宝规定每个账户每天实时赎回最多只能5万元，微信理财通更少，单笔最高2万。

尤其到季末资金紧张、利率飙升的时候，大家都忙着存款搬家，不管是阿里还是腾讯，再不差钱的土豪也很容易出现“垫不起”的忧伤。这就是不管余额宝、理财通还是其他基金公司照葫芦画瓢推出的创新型货币基金，有时都会出现暂停实时赎回业务的原因所在。

当然5万元对许多屌丝来说也够了。如果你是土豪觉得额度不够用，那就买其他的。**比如汇添富现金宝最高的实时赎回额度有500万元。**

那余额宝爆红的另外三个原因是什么呢？我们下回再说。

力哥理财物语：

互联网时代，起个可爱卖萌的名字更容易脱颖而出。

思考：除了余额宝，你还知道哪些“宝宝”？

第2章 余额宝已满足不了我？

上回说到，除了解决了流动性的最后一公里难题外，余额宝还对传统火鸡进行了三个关键性改造。

按日计算收益

余额宝对传统火鸡第二个改造是**把过去按月结算收益变成按天结算**。这对投资者的投资心理和实际投资效果都有很大的影响。

许多小白领每天上班第一件事，就是看看昨天余额宝又给自己赚了多少钱。其实每天也就几块钱，但心里那个爽啊！因为你啥也没干，账户里的钱天天都在往上涨，你这钱放在银行或基金账户里，它既不会天天涨，你也不会天天去看。余额宝的改造使屌丝们对它产生了强烈的投资黏性和投资快感。

另外你别以为从按月计算变为按日结算只是后台的计息方式变了下。复利的特点是复利归入本金滚动的速度越快，复利效果越明显。

举个例子，如果一个产品一年收益12%，1万元到年底就会变成11 200元。但如果是每个月收益1%，名义上一年还是收益12%，但实际上到年底会变成11 268元。

如果把12%年收益除以365天，分散到每天里算的话，名义上虽然一年还是收益12%，但实际回报却有11 275元。全年整体收益硬是从1200元提高到了1275元，年收益增长0.75%！而且时间越长，日复利和年（月）复利效果的差异就越明显。

拆除投资门槛

余额宝的第三个改造是**把原本1000元的基金投资门槛降到了1元**。当然现在还有基金公司做得更绝，降到1分钱都有。

其实1000元的门槛和银行理财产品5万元、信托50万、100万的门槛相比，已经很低啦。就算买一手（100股）股价在10元以上的股票都不止1000元。但对千百万屌丝来说，

1000元毕竟还是个门槛，而余额宝让力哥经常说的**“理财就是要从一块钱理起”**这句理财格言，从理论变成了现实！

打通任督二脉

不过力哥觉得余额宝对火鸡最牛逼的改造在于它彻底打通了投资和消费的任督二脉。我觉得这才是马云酝酿余额宝的初心。

支付便利性或者说良好的支付体验一直是马云不懈追求的，但就算活期储蓄里的钱，你原来网购时，也还要登陆网银，插U盾，输账号密码验证码才能完成支付，所以后来马云搞了个快捷支付，跳转一次就能解决支付问题。

但就算快捷支付，信息流还是要到银行那里转一圈，而且考虑到支付的安全性，信用卡快捷支付的额度真心不高。力哥有时大额支付或者买机票时，还是不得不用到网银。而余额宝彻底解决了这个问题。

我们以前为啥不愿把钱放支付宝里？因为没利息呗。把钱放银行有利息，放火鸡利息更高，但消费起来不方便，我必须先去银行或基金公司网站把基金给赎回才能到淘宝上购物。而马云说，**赎回基金和支付，这两步我一起给你搞定！中间资金到账的时间成本我来埋单！**

这样你就真的实现了资金利用效率最大化。你不再需要定期储蓄，因为既缺乏流动性，收益也没余额宝高；你也不再需要活期储蓄，因为余额宝的流动性和活期储蓄差不多，甚至从消费便利性上说，活期储蓄还不如余额宝。

余额宝里的钱可以直接消费，不止是网购，如今越来越多的线下商店支持刷支付宝钱包，还打折呢！打车、还信用卡、还房贷、手机充值、交水电煤费、买机票、订酒店、买游戏币、买电影票……余额宝简直是万能宝了！

你发现了没？余额宝这样发展下去，它就将威胁到银行的生存之本——**因为投资和消费这两端都可以直接跳过银行，资金永远在马云的口袋里打转，你说银行能不恨余额宝吗？能不往死里整余额宝吗？**

谁会批评守门员不进球？

当然你可能会说，就算余额宝真的很棒，可毕竟花无百日红，现在它收益真不给力

啊！对此，力哥只能说，你真是Too Young To Naive了！

还记得力哥原创的投资阵型图里货币基金在什么位置吗？

守门员！

力哥之所以敢完全无视你的理财需求而给所有人推荐货币基金，就是因为**火鸡本质上不是一个在前线冲锋陷阵的投资大将，而是一个立足防守的现金管理工具。**

现金流规划是所有理财规划中最基本的一个，货币基金就是最重要的现金流规划的手段，你放在货币基金里的钱本来就应该只是日常生活的备用金。

从理财角度说，普通家庭要随时储备**3~6个月家庭支出金额**，作为家庭备用金。

如果你们家一个月要花4000元，那至少要把12 000元放在余额宝里雷打不动。如果动用了，下个月发工资马上要补上。这钱就是备着万一你出车祸腿断了，万一你失业了，万一你亲人患绝症马上要开刀，泪眼汪汪等着你支援的时候，你身边马上有钱能用上，不会让生活陷入危机。这才是货币基金在家庭理财中的真正定位。

假如你是自由职业者，或者你太太是全职主妇，或者你有两个孩子要抚养，那你经济来源的不确定性或者说你家庭财务风险就更大，你就要准备**6~12个月家庭支出金额**放在余额宝里备着。

所以那些叫嚣“余额宝已满足不了我”的人，就像教练批评守门员怎么总进不了球一样，无知，无耻，无节操！黄海波、柯震东都比你强点！

余额宝本就是“备胎”

往回看，在余额宝诞生前，优秀的货币基金每年收益也就3%~4%，力哥就**没见过一个年收益5%以上的火鸡！如果有一年力哥买的火鸡年收益超过4%，那我真要泪奔撒花了。因为表现糟糕的火鸡一年收益可能连2%都不到。**

谁叫**货基**本身风险就极低，流动性又那么高呢？它的业绩比较基准是“活期存款利率”或者“七日通知存款利率”。现在收益已经比定期存款还要高，亲，你还想怎样？难道还真当它是神仙下凡，拯救屌丝的投资神器吗？

现实中火鸡还有一个很重要的功能是**充当资金避风港**。就是股市没行情的时候，留在股民手里的“弹药”可以放这里避避风头。反正这钱闲着也是闲着，放在里面能赚点是

点。

用唐僧话的说：“背黑锅我来，送死你去。”余额宝就是用来“背黑锅”的备胎，要冲锋陷阵玩刺激的你买股票去啊。谁让你把所有钱都放余额宝里了？何必让余额宝承受它本就不该也无力承受的投资之重呢？

钱荒成就余额宝

你可能还会问，既然火鸡正常收益水平就在3%~4%，那为啥2013年下半年到2014年年初余额宝收益会窜到6%~7%那么高呢？

这就要说到火鸡到底是投什么的。

货币市场基金，顾名思义是投资货币市场的基金。货币市场是与资本市场相对应的金融市场，**资本市场是买卖到期日一年以上有价证券的地方，像长期国债、股票。货币市场则是买卖到期日在一年内的有价证券的地方**，主要是短期债券、央票、银行汇票、债券回购、银行存款，还有些太专业的词汇就不细说了。

上面这些东西几乎都不太可能亏损，风险低收益必然也不可能高到哪里去。但2013年情况发生了巨大变化，因为“钱荒”来了。

关于银行钱荒的来龙去脉挺复杂的，有兴趣的朋友可以看一本叫《同业鸦片》的小说，写的就是2013年银行钱荒的前因后果。当然这里牵涉到同业拆借、久期管理这些银行业的专业术语，大家听了会头晕，我就不展开了。

总之一句话：中国这帮银行里养的吸血鬼，和一手制造2008年金融危机的华尔街金融才子们一样，贪得无厌，硬是把一个现金管理工具变成了一个利润极高的复杂金融产品，这么做迟早要出大乱子，所以央行就出手教训一下他们，结果银行为了不违约，不得不拼命在市场上筹钱。

当市场上的钱变得很紧缺的时候，钱的价格，也就是利率就会飙升上去。

你会发现互联网时代，要做成一件事，时机真是太重要了。

央行是2013年6月初就开始故意不放水（信贷资金）救银行，就在银行六神无主四处筹钱，市场利率疯狂飙升之际，**2013年6月13日**，支付宝宣布和名不见经传的中国基金业的小弟弟天弘基金合作，彻底改变中国货币基金命运，唤醒无数屌丝理财意识，颠覆中国所有金融行业格局，乃至影响中国房价走势的余额宝就此横空出世！

力哥理财物语：

现金流规划要义：时刻储备3～6个月家庭支出金额。

作业：

马上在货币基金中放入3～6个月家庭支出金额，以备不时之需。

第3章 别用余额宝里的钱网购

之前力哥从宏观视角把余额宝到底是怎么回事给整明白了，现在就从微观的操作层面，来谈谈货币基金的投资技巧。

“七日年化收益”什么的见鬼去吧！

首先，我们都希望自己能慧眼识珠，挑到一个收益排名靠前的火鸡。那如何看火鸡收益高低呢？

一般不懂行的小伙伴会看“**七日年化收益**”这个指标。

我之前说的余额宝收益“破6”，“破5”指的都是这个七日年化收益。假如你过去七天年化收益是4%，意味着今后一年收益都能维持前七天水平不变，那持有一年就能得到4%的整体收益，所以“年化”是个虚拟的预估的概念，并不是你真赚了4%。

入门级小伙伴看穿了其中的猫腻，就会更多关注“**每万份收益**”这个指标。

货币基金和其他基金不同，净值永远保持在1元/份，净值不会上涨也不会下跌，就算分红分到的也是基金份额。所以假如你投资一万元，就会持有一万份货币基金。假如这一万份货币基金昨天的收益是1元，并且未来一年365天，天天都是1元，一年能赚365元，年收益就是3.65%。所以余额宝的每万份收益一般在1~1.5元。

但这两个最常见的指标，力哥从来不看。**我看的是过去半年、一年、两年甚至三年的累计回报。**

别整天盯着火鸡收益

因为火鸡收益本就不高，波动也不大，短期收益高低不能代表基金经理真实的投资水平。正所谓路遥知马力，日久见人心，**如果你买的基金在过去半年、一年甚至两年都能排在所有火鸡TOP10榜单中，那才是能持续获得稳定高收益的“中国好伙计”。**

你一旦选准了一个“好伙计”，就不要频繁关注它的短期收益情况，没有一个火鸡能保证七日年化收益永远排名三甲。你这样天天盯着看，既浪费时间，又影响情绪，还不如把时间用在努力工作和学习充电上呢。

因此力哥建议**每三个月到半年观察一次，如果持续半年排名一直靠后的话，再考虑是否要换个鸡养养。**

而且力哥的投资经验一再表明，**当你老觉得自己养的鸡最近收益低，想要换基金的时候，结果大多会偷鸡不成蚀把米。**

一是换基金必然要赎回一次再申购一次，这样至少要损失一天收益。

更重要的是，火鸡短期收益其实完全可以人为操控，只要基金经理故意在一天或连续几天里把高收益债券抛售兑现，那这一天或几天的火鸡收益就会突然飚升上去——飚到8%，10%甚至像火箭一样突然窜到20%都有可能。

这在基金公司进行持续营销时屡见不鲜。然后他们打广告时就会说：“截止X月X号，XX货币基金（XX宝）近七日年化收益高达6.83%，在同类基金中排名第一！”

然后你一看，哇，这火鸡牛逼，赶紧买！可你没买前它还“一柱擎天”，你一买入就迅速“阳痿”了，因为之前几天的高收益已经透支了未来一段时间的收益。**所以那些收益波动特别大的，一会儿收益很高，一会儿收益又很低的火鸡，力哥从来不碰。**如果你真持有一年，会发现它的排名并不高。

挑选火鸡的两大窍门

除了看长期收益排名这个最直观的办法，还有几个挑选火鸡的技巧。

一是**买旧不买新**。这个原则不光适用火鸡，所有基金都适用。

因为一只基金只有经过一段时间的运作，才看得出业绩到底好不好，基金经理水平到底高不高，你买之前心里大致有个谱了；而买新基金则相当于瞎子摸象，运气成分比较大。所以力哥倾向于买运作时间比较久的火鸡。

二是**买大不买小**。这条原则只适用于货币基金和指数基金。

指数基金以后再说，货币基金是因为受赎回压力影响，所以必须要留一部分现金在身边。而规模越大的基金，相对保留的现金比例就越低，拿去投资的资金比例就越高。比如

规模10亿的火鸡可能要留1亿现金，就是10%，而规模100亿的火鸡则只要留3亿现金就够了，就是3%。

因为应对投资者赎回的流动性压力较小，所以规模100亿的火鸡比规模10亿的火鸡更敢于买那些期限较长、收益较高的债券（债券的特点和存款一样，一般期限越长收益越高），那规模越大的火鸡，收益自然相对越高。

所以力哥一般推荐**南方、华夏、嘉实、广发、易方达**这些成立时间较早、基金规模较大的基金公司旗下的货币基金。

为啥“宝宝”类火鸡那么牛

上面说的是传统火鸡的投资技巧，进入余额宝时代后，还要加入两个新技巧。

一是过去火鸡一般都分A类和B类，A类1000元起卖，B类500万起卖。目的是把个人投资者和机构投资者区分开，这样便于基金经理更有针对性地进行流动性管理。但同一个基金，屌丝们能买的A类收益总是比土豪们买的B类要低0.2%~0.3%。

不过以余额宝为代表的互联网货币基金就是为屌丝量身定制的，打破了过去那套投资者歧视，都叫XX宝、XX通，不再分A类和B类。

所以理论上说，同一基金公司旗下的互联网客户专属货币基金（XX宝）会比传统货币基金A类收益更高。传统火鸡一般都还要T+1才能赎回到账，这类宝宝们大多都能在一定额度内实现T+0到账。**所以同一基金公司，选择“宝宝”类火鸡要比普通火鸡更有优势。**

二是我们知道货币基金买卖没有手续费，它收取的三种费用都在给你的收益里事先剔除了。

传统火鸡现在每年的基金管理费一般是基金资产净值的**0.33%**，这是基金公司收的；基金托管费是**0.1%**，这是资金托管银行收的；销售服务费是**0.25%**，这是给销售渠道，就是银行、券商包括天天盈、天天基金网这些第三方基金销售平台的佣金。

但是余额宝——准确地说叫“天弘增利宝货币基金”，它的基金管理费只有**0.3%**，托管费只有**0.08%**，而在支付宝渠道销售的余额宝，支付宝公司免收销售服务费。这样一来，余额宝每年天然就比其他火鸡少了**0.3%**的成本。

不要小看这一丢丢费用上的差异。如果有个火鸡和余额宝投资收益一模一样，一年下

来，假如余额宝收益是4.3%，那个火鸡就只有4%。这也是余额宝、理财通这些“宝宝”类火鸡，往往比传统货基收益稍高一点的另一个关键原因。

买卖火鸡的门道真不少

买火鸡的时候还有几点要注意。

一是余额宝把火鸡投资门槛降到1元并按日结息后出现了个新问题：如果余额宝里的本金太少，会出现每天收益不足1分钱，因此无法支付利息的情况。

假如余额宝每万份收益是1元，那本金要是不到100元，你每天的利息就不足1分钱，那不管你放多少天，利息都是零！

二是虽然表面上看你任何时候都可以申购余额宝，但基金公司申购结束时间还是工作日下午3点，所以**如果你在工作日下午3点前买了余额宝，基金公司就认定为当天申购，第二天就能开始计息。但如果下午3点后再买余额宝，就算第二天的申购，要到第三天才能开始计息。**

如果考虑到周末两天无法申赎的因素，那你周五下午三点前买入的余额宝，要到下周一才能确认计息，**周末两天就吃不到利息了**。同理，周五下午三点前申请赎回，余额宝快速赎回还是可以2小时内到账，如果超出额度是正常T+1赎回到账的话，那就要等到下周一才能到账，**不过你依然可以吃到周末两天的利息。**

如此看来，周四下午是个关键时点。

如果你在周四下午3点后买入余额宝，基金公司算周五申购，同样要到下周一才开始计息，周五到周日这三天时间就都白忙活了。**所以要是你正巧周四发工资，一定要想办法赶在下午3点前买入余额宝。**

对了，碰到春节、国庆这些长假时，切记要提早几天买入火鸡，因为所有基金公司都会在长假开始前两、三天就暂停申购了，如果你没赶上申购末班车，七天长假都只能吃0.35%的活期利息了。

别用余额宝里的钱网购

力哥给你的最后一条理财建议是——

虽然马云搞余额宝是希望你直接用余额宝里的钱消费，但**力哥从来没用余额宝里的钱买过任何东西，我还是用信用卡快捷支付，到了还款日那天再用余额宝里的钱直接还信用卡（包括房贷、车贷），这就相当于你同时让余额宝和银行免费为你打工，真正让你的资金利用效率最大化。**

实事求是地说，余额宝收益虽然不是所有宝宝里最高的，但余额宝却是所有宝宝里最方便的一个。而作为现金管理工具，我们买货币基金不就是图个方便吗？

力哥理财物语：

与其每天盯着火鸡收益高低，不如把时间用来学习工作。

作业：

今后网购不再用余额宝，而用信用卡快捷支付。

PART TWO

P2P投资别忘设置上限

第4章 风险最高、最鱼龙混杂的投资领域

今天说3P.....呸！说P2P！力哥将和你好好聊聊互联网金融中最复杂、最热门、风险最高、变化最快，也是最鱼龙混杂的一个投资领域——P2P。

力哥只是一个没钱没背景的草根出生的80后，不是股神，不是男神，不是投资大神，我的投资建议仅供参考。**钱是你的，投资决策也是你做的，如果你没有做好自己独立思考，并为自己的投资决策承担风险的准备，就不要听我瞎唠叨了。**

滕海川的奋（hu）斗（you）史

言归正传，好久没说段子了，今天力哥先说个段子。

2013年年初有一位92年出生的小朋友，他居然以一个90后创富英雄的形象，登上了CCTV一档名叫《奋斗》的励志访谈节目。此人名叫滕海川，出生于四川达州农村的一个屌丝家庭。

节目为了把他包装成一个依靠智慧和奋斗，年纪轻轻就实现屌丝逆袭高富帅梦想的创业偶像，让他父母和女朋友也一起上台来唠嗑，父母一上台就一个劲夸这孩子懂事孝顺，女朋友更是拼命称赞自己的男朋友踏实靠谱，滕海川也是一个劲猛吹自己16岁辍学后，仅用4年时间，就从一名没文化、没文凭、没背景的“三无屌丝青年”，变成一家名叫成都铂利亚电子商务有限公司的大老板，自己开的车也从最初的奥拓升级成了保时捷卡宴。

CCTV2013年奋斗年度峰会上，滕海川更是依靠铂利亚的P2P业务，荣获了最佳商业模式奖。

故事说到这里，一般听众的感受都是90后后生可畏！人才啊！牛逼啊！但到了2013年10月，滕海川同志和马航MH370一样，失联了，不见了，人间蒸发了。

据铂利亚的财务人员介绍，铂利亚P2P平台上累计欠款超过7000万元，90后创富英雄都跑路了，这些投资者的血汗钱还有多少能追回来.....就真不好说了。

其实像滕海川这样的80后、90后屌丝合伙开办的P2P公司，满大街都是。区别只是滕海川上了央视，拿了奖，成了公众人物，反而让更多的投资者认识了他，相信了

他，投资了他——可见CCTV真是慧眼识“猪”，坑人无数！

力哥建议：P2P投资上限10%

当然，也不是所有上过电视的P2P老板都不靠谱。2013年6月，比铂利亚有名得多的P2P公司——人人贷的联合创始人杨一夫上了上海第一财经的波士堂节目。

那期节目力哥作为媒体观察员也应邀上场，和杨一夫先生就P2P问题有过不少探讨和交锋。其中有一段讲的是假如给力哥100元筹码，可以分别投资到股市、房地产、余额宝、黄金、P2P等不同市场，最后力哥选择只给P2P10%的筹码，而且还是给杨总一个面子，才施舍了这么点小钱。

那么问题来了，这是为什么呢？

要先声明的是，我不是说人人贷这家公司不靠谱，其实在目前规模最大的几家P2P平台中，人人贷的风控和透明度都算做得不错。

我想说的是，**在整个P2P市场还像东汉末年那样草莽四起，群龙无首，监管又缺位的市场环境下，P2P平台靠不靠谱，会不会跑路，完全取决于P2P平台经营者的良心。而与规范完整的市场监管体系相比，在真金白银的利益面前，良心这种东西，是多么的靠不住啊！**

所以，力哥就先把自己的观点摆在这里——

在整个P2P市场还没有形成有效的市场监管之前，还没有从东汉末年的乱世过渡到像BAT那样三足鼎立的局面之前，力哥建议大家投资P2P的资产比重最多不要超过10%。也就是说你有10万元最多投1万，你有100万最多投10万。

尤努斯的良心与P2P的智慧

说了半天，你可能还是不知道P2P到底是啥意思。

P2P原本是个计算机术语，全称Peer to Peer。Peer在英语里是同等地位或者同伴的意思，P2P直译过来就是对等网络，更通俗地说叫点对点技术。就是一个网络中，所有电脑平等的通过直接交换来共享各台电脑里的资源。

在P2P的世界中，没有专门的集中服务器或中央服务器，网络中任何一台电脑既能充当网络服务的请求者，又能对其他电脑的请求做出响应，也就是做种子。这种技术和去中心化、去权威化的互联网精神是一脉相承的。

而投资理财领域所说的P2P，也就是**Peer to Peer Lending**，翻译成中文叫网络借贷平台，通俗地说就叫“人人贷”，其原理和作为IT技术的P2P一样。

它的雏形是由孟加拉国的穆罕默德·尤努斯教授开创的。

20世纪70年代，尤努斯发现很多孟加拉农村的贫民没有任何财产可以做担保，所以传统银行往往将这些人拒之门外，就像孟子说的“无恒产者无恒心”，高大上的银行认为这些流氓无产者铁定没信用。

但尤努斯在实践中发现不对。如果你愿意借给他们一点小钱，注意不是一大笔钱哦，事实上他们也只需要借一点小钱以购买生产工具或扩大生产，此时他们的信用度极高，违约率极低。因为他们知道自己一无所有，难得有人大发慈悲肯借钱给他们，他们总算获得了一丝改变命运的机会，所以就会特别珍惜这个机会，不敢轻易损害自己的信用。

而且尤努斯还发现，这些小额信贷借款人所从事的经济活动，主要就是种地、养鱼之类的，利润的绝对值虽然不高，但与投资的本金相比，利润率却要远远超过许多大型企业，这些人往往能承受更高的贷款利息。

既然他们有迫切的借款需求，信用也不差，可银行不肯借给他们，而愿意借钱给他们的人又能获得很不错的收益，那这笔生意就是既有赚头又对全社会大有帮助的好事。所以尤努斯就开办了既能够盈利又具有一定公益性的格莱珉银行（孟加拉乡村银行）。

或许尤努斯自己也没想到，他的本意是想帮助孟加拉的贫民获得必要的生产资本，走上脱贫致富之路，谁知这种具有公益性质的小微贷款业务后来发展成了一种非常现代而且时髦的金融业态，也就是我们今天所说的**普惠金融，意思是全社会所有老百姓，尤其是底层的屌丝群体，都能很方便快捷地获得融资服务。**

这个概念是2005年由联合国正式提出的，而尤努斯教授作为普惠金融发起者，获得了2006年诺贝尔和平奖。2012年召开的中共十八届三中全会上，更是首次提出我国要发展普惠金融。

那这样一件利国利民的大好事，后来到了中国咋就变味了呢？

力哥理财物语：

投资P2P的比例不要超过家庭金融资产10%。

思考：

发展普惠金融，最大的阻力在哪里？

第5章

挑出那1%的安全靠谱有信用的“龙”

虽然现在玩P2P是件很危险的事，可P2P的收益比余额宝什么的高多啦，许多小伙伴还是心痒痒。而且在鱼龙混杂的P2P市场中，尽管满大街都是臭咸鱼，但里面还是混了几条“龙”，毕竟几年后，还是能有1%的P2P企业成功活下来。

那如何在那么多咸鱼中，挑出那1%的安全靠谱有信用的“龙”呢？这回我们就来聊聊这个话题。

一星龙珠：风险准备金

我们考察P2P平台的优劣，最重要的一条就是看它有哪些风险控制的手段，风控手段越多，越实在，相对而言，你的投资就越安全。

手段一是建立风险准备金（风险保证金）。

我之前解释过什么叫存款准备金。P2P平台的风险准备金就类似于银行的存款准备金，是个备胎。具体来说就是从每一笔借款中都提取一定比例的资金，**现在一般都是1%**，单独放在一个账户里，如果未来借款人赖账不肯还钱，就用这个账户里的钱先给投资者垫付上。

如今包括我之前提到的人人贷在内的许多P2P平台都设立了风险准备金，或者说风险准备金已经是几乎所有知名P2P平台的标配了。**一般来说，有风险准备金的平台要比没有风险准备金的平台更可靠。**

要注意的是，很多P2P平台只是宣称自己设立了风险准备金，但实际到账资金比例到底有多少？有没有被挪用过？有没有把钱放在第三方账户托管？都是问题。**只有明确说得出自己的风险准备金是放在哪一家银行托管的，并且银行每个月出具的托管报告都在网上公开披露的P2P平台，它声称的风险准备金才是靠谱的。**

但风险准备金也是一把双刃剑。一方面它可以覆盖掉1%的违约风险，一定程度上提高投资安全系数，另一方面，如果平台的坏账率超过了1%，风险准备金就无法完全覆盖，而只能垫付一部分资金缺口。

比如2014年8月红岭创投这家业内知名的P2P公司爆出了一笔金额高达一亿元的坏账，可当时红岭创投的风险准备金总共才8000万元，无法全额垫付，所以公司不得不动用自己的资本金垫付。可资本金也是有限的，红岭创投的注册资本才5000万元，垫一次还行，但万一其他项目再出问题，请问你拿什么垫付呢？

那你说为啥不能把风险准备金提高到和坏账率一样高的比例，不就能完全覆盖坏账风险了吗？

一是因为坏账率本身是一个不停变动的指标，理论上风险准备金不可能正好覆盖到坏账率。更重要的是，羊毛出在羊身上，提取风险准备金也是有成本的。比如你借出去100元，拿出1元做风险准备金，借款人真正拿到手的只有99元，而他今后要偿还的本金却是100元，等于无形之中增加了他的实际贷款成本，还款压力和违约风险也都加大了，所以风险准备金不见得越多越好。

二星龙珠：担保

因为风险保障金无法全额覆盖坏账风险，所以后来P2P公司又想出了引入担保机制。主要有自担保和第三方担保公司提供担保这两种类型。

自担保，顾名思义就是自己给自己担保，从逻辑上说这就是一种很可笑的说法。而且除了少数几家有银行国资系统背景或者是拿了风投好多钱的P2P公司，绝大多数P2P公司的资本金和P2P贷款余额之比低于1%，比1%的风险准备金还不如，请问你拿什么给自己担保？

所以2014年4月，**银监会对P2P平台划定了四条不能碰的红线，其中一条就是P2P平台自己不能提供担保。**

虽然明目张胆的自担保现在已经消失了，但变相的自担保还有，就是**P2P平台自己控制或者成立一个空壳担保公司，或者担保公司和P2P平台本身就是有业务往来的关联企业**，这种儿子给老子担保的做法也非常扯淡，相当于儿子帮老子合伙骗人，有担保等于没担保。比如2014年4月的旺旺贷跑路事件中，后来人家一查，所谓的担保公司深圳纳百川担保有限公司压根就不存在。

那么找第三方担保公司是不是就要靠谱点呢？也不一定。

一是因为担保公司也分为融资性担保公司和非融资性担保公司，融资性担保指的是向银行、基金、信托、包括P2P公司这些可以向其他投资者融资的金融机构提供担保的业

务，这就和给一笔财产或者一项工程提供担保不同，它有一个金融杠杆效应在里面，担保风险要大得多，所以只有获得特别许可的担保公司才能经营融资性担保业务，才有资格给P2P借款担保。

那么问题来了：你知道这家P2P平台找的是融资性担保公司还是非融资性担保公司呢？**如果它找一家非融资性担保公司来骗骗你，你可能也不知道啊。**

就算它找的是一家融资性担保公司，**此类担保也有10倍杠杆限制，意思是假如担保金额超过担保公司注册资本10倍以上就不能担保了。**比如有家P2P公司出了3个亿的坏账，而担保公司注册资本只有1000万，那最多只能担保1亿坏账，剩下2亿坏账，对不起，我就无能为力了。

而且P2P平台真出问题的时候，第三方担保公司像个男人那样敢出面负起担保责任的还算好的，现在P2P平台倒闭之后，担保公司也跟在屁股后面一起人间蒸发的情况也很多啊。因为中国担保行业本身也是鱼龙混杂。

据统计，2014年以来，光是四川就有12家担保公司因不合格被注销，23家公司需要整改，广东2014年也有30多家担保公司退出了融资性担保市场，上海更惨，由于深度卷入福建周宁、宁德一带的钢贸危机中，过去两年里，上海大部分融资性担保公司非死即残，元气大伤。总之，如今担保业的倒闭潮已经有向全国蔓延之势。**大部分融资性担保公司已经不具备正常开展融资性担保业务的实力了。**

而要找剩下的少数有实力的，主要是有国资背景的融资性担保公司合作，P2P平台要支付的担保费也不得了。因为现在P2P市场那么乱，宏观经济又不好，许多制造业企业的日子都不好过，担保公司也要承担很高的担保风险，**所以一般一个月担保费就要1%。**

这就使担保也变成了一把双刃剑，投资人的风险是降低了，可借款人的成本大幅提高了，相应的违约风险反而加大了，长期看，无论对P2P平台还是投资者来说，都不是好事。

比如平安集团旗下的P2P平台陆金所，过去它的所有P2P项目都有明确的担保，只要借款人逾期还款，平安旗下的担保公司就将无条件垫付所有剩余本息。正是依靠平安集团在背后强有力的担保，陆金所过去两年发展得非常迅猛，在P2P市场中已经和开路先锋宜信齐名了。

但是2014年6月，**平安老总马明哲明确表示今后将逐步取消陆金所的担保模式**，整个P2P行业为之一震。力哥以为，马明哲做得对！我给你点赞！

P2P去担保化既符合监管层的要求，也有利于P2P市场的长远健康发展。要知道，原本国外的P2P就没有担保的好不好，引入担保机制后必然就要从投资者的收益中挖出一块给担保公司吃。现在取消担保，一方面降低了借款人的成本，一方面提高了投资者的收益，还强化了投资者的风险意识，这才符合P2P的精神。

三星龙珠：保险

去担保后，不少P2P公司就想到了另外一个风控手段来代替担保，那就是保险。

和许多小型担保公司相比，保险公司的风控水平、资本实力和赔付能力都要强得多。在和保险合作的过程中，P2P平台也做了不少金融创新。

有的P2P平台选择对借款人的质押物或抵押物进行投保，有的则为投资人提供信用保证保险，比如众安保险和房金所的合作就是此种模式，还有的直接投保金融机构贷款损失信用保险，像国寿财险与宜信的合作就是这样。**但不管采取哪种保险合作模式，保险公司开出的保费都要比担保公司还要高。**因为保险公司承保是建立在大数法则基础上的。

所谓大数法则，意思是许多重复发生的随机事件，比如出车祸，发生在一个人身上看起来是很偶然的，无法预测的，但如果把统计范围扩大到几万人甚至几十万人，那么在上海这座城市中，每100万人里，每天有多少人出车祸就是有规律可循的，可以被大致预测到的。这种重复随机事件发生频率的稳定性就给保险产品的定价提供了科学依据。

但是很多P2P公司建立的时间都不长，可以参考的历史信用数据非常有限，所以保险公司很难用大数法则去准确评估P2P平台和产品的风险，再加上几乎天天都有P2P平台跑路的新闻，整个行业处于高危时期，那保险公司可不就要狮子大开口了。

平均下来，一旦引入保险机制，每个投资人的收益要下降3%~5%，如果是没有抵押物的纯信用贷款的话，保费更高，投资人收益至少要下降8%以上。所以保险也是一把双刃剑。听明白了吧，**风险准备金也好，担保也好，保险也好，本质上都是通过降低投资者收益或提高借款人成本的办法来控制风险，所以并不是像许多人想象的那样，总是多多益善的。**

四星龙珠：抵押

相比而言，既不会降低投资者收益，也不会增加借款人成本的抵押，看起来貌似是更好的风控手段。

P2P市场上也有一些平台做汽车抵押贷款以及像黄金珠宝这类动产的质押贷款，但最主流最普遍的还是房产抵押贷款。

由于过去十多年中国房价持续上涨，所以在许多人印象中，有房产抵押的贷款就是风险最低的贷款。甚至有人说，最好你还不出钱，把房子给我，我就赚大啦。呵呵，你想得美！

首先，**这些P2P平台所声称的房屋抵押是否属实就是个问题**，嘴皮子上说说的事谁能信？有时候是借款人故意造假欺骗P2P平台，有时候是借款人和P2P平台一起欺骗投资者，有时候根本不存在借款人，就是P2P平台故意用房屋抵押的噱头来忽悠你掏钱，然后赚一票跑路。

所以如果P2P平台声称借款人有房屋抵押，你让他把房产证拿出来给你瞧瞧，你拿着相关信息再到房地产交易中心去核查下。如果可能的话，尽量把借款人名下的房产直接抵押到你的名下，并到公证处公证。一旦借款人违约，即使没有P2P平台的帮助，你也可以拿着这份公证书直接到法院起诉，要求强制执行。这样一来，你就规避了P2P平台的风险，获得了维权的主动权。

可就算真有房子抵押给你，还得看这是哪里的房子。因为房子是不动产，只有尽快把这笔死钱变成活钱才能偿还你的本息，那请问今天中国哪里的房子最容易出手变现呢？

没错，一线城市比二线城市容易出手，二线城市比三线城市容易出手，而在一线城市中，市中心的房子又要比郊区的房子容易出手，因为需求量最大，谁不想把房子买在南京路、淮海路边上呢？而且上海市中心的房子不但最容易出手，而且未来保值升值的空间也最大。**所以最好选择那些有北上广深市中心房产做抵押的贷款项目**。如果你人在上海，那尽量选择上海市中心的房子，这样万一要维权也最方便。

但还有个问题，假如借款人名下就这么一套房产，那你也很难维权。因为法律会保护弱势群体，法院不会把人家唯一一套自住房也给没收了，这不人道嘛。所以你就要搞清楚，**借款人名下是不是有抵押房产之外的第二套房子，有的话，这个房产抵押才有用；没有的话，那抵押了也等于没抵押！**

可就算你选择的房屋抵押贷款满足上述所有要求，也不见得安全。

我们都知道，由于房价连年上涨，银行对房屋抵押贷款的认可度非常高，所以中小企业贷款利率通常要10%+，而房贷利率不但不上浮，反而可以打九折，5%+都愿意贷。你

能想象一个大脑正常的人，放弃银行5%，6%的低息贷款，跑去借16%，20%的P2P贷款吗？

这说明什么？

这说明这人的信用一定差极了！就算有房产抵押，银行也不愿意借钱给他，所以这种人的贷款违约比例，甚至比没有抵押的纯信用贷款还要高！

这不是力哥信口开河纯粹理论推导出来的结论，许多担保公司和小额贷款公司的数据都能够证明：**不良贷款率最高的，恰恰是我们以为最安全的房产抵押类贷款。**

另外很多人都有一个认识误区，以为借款人违约了，他抵押给你的房子就归你了。可事实上，在中国当前的司法环境下，一个违约的房产抵押贷款，从起诉到能拿到房产的变现价值，没有一两年是搞不定的。而且其中产生的诉讼费、律师费、执行费、拍卖费包括国家收取的各种交易税费都要优先扣除，总费用一般要占到房屋拍卖所得的20%~40%。再算上这两年里的资金成本和你投入到里面的时间精力成本——兄弟，你亏大了好不好？

但这还算运气好的，因为实际上每年有30%~40%的抵押贷款诉讼，由于种种原因，最后就算胜诉了也无法强制执行。再说现在一套房子的价格动辄几十万甚至几百万，而P2P大多是小额贷款，这就意味着很可能一套房子同时抵押给了好几个甚至几十个投资者，你只是其中之一，那这打起官司来就更麻烦了。

由此可见，有房产抵押理论上是比较没有抵押要风险低一些，但真要把房产变现的时候，你面临的麻烦和损失也不少。所以不要太迷信P2P平台所声称的房产抵押了。

五星龙珠：完整的线上风控模型

既然对借款人违约的补救措施效果都很有限，那有没有可能放弃抵押担保这些手段，直接从源头减少违约概率呢？

有，那就是以大数据为基础，建立起一套完整的风险控制模型，来分析借款人信用，控制信贷风险。

这就要提到力哥非常尊敬的一家P2P公司——拍拍贷。它是国内首家和Zopa一样的纯中介式P2P平台，也是国内几乎唯一一家还在坚持这种真正意义上P2P模式的公司。

在拍拍贷模式中，借款人不需要抵押和担保，单凭借款人的信用就能在网上申请借款。而投资者也同样是以对方以往的信用记录和所给出的借款理由来决定是否借钱给他，

简单又直接。就这一点来说，它已经比招财宝走得还要远了，毕竟招财宝还有众安保险担保呢。

但就像我之前说的，在中国这片神奇的土地上，国家层面的信用体系尚未建立，照搬Zopa模式的拍拍贷怎么可能生存下来而且越长越大呢？答案是：在无法获得央行征信系统数据的情况下，拍拍贷依靠自己的线上风控模型，单独建立了一套社会征信系统。

讲风控模型是件很复杂也很枯燥的事情，里面牵涉到几十个、几百个甚至几千个信用考察维度。我只能简单举两个例子。

比如拍拍贷的风控模型不是要找出什么人不会违约，而是要发现这个人在借多少钱的状态下，违约概率是多少。比如一个人借300万元，借钱不还的概率是80%，而他借3万元，借贷不还的概率几乎为0。通过这个模型，拍拍贷会对用户的信誉做出评级，并根据评级确定借款人的借款金额和借款利率的范围。

再比如说拍拍贷会控制申请借款的成功率，现在每10个申请人中，只有两三个拍拍贷的风控模型认为靠谱的人，才能最终能通过审核，发布借款信息。

力哥觉得吧，虽然拍拍贷模式很值得尊敬，但从投资者角度看，在整个中国的征信体系尚未完全建立之前，在P2P还无法接入国家层面的征信系统之前，光靠一家企业自己建立的风控模型（除非你是阿里，现在的阿里真心已经可以做到），不管这个模型有多出色多完善，由于你能导入的数据本身非常有限，而且在中国，很多网上发过来的材料都是PS过的，真假难辨，投资者又无法去实地考察对方的真实信用，所以拍拍贷模式在中国能走多远，是要打个问号的。

眼下投资拍拍贷的风险，也绝不比那些有担保、有抵押的P2P要小。

六星龙珠：周密的线下信用调查

既然靠线上风控模型来控制风险也不一定完全可靠，那像银行那样进行线下的信用调查是不是更靠谱些呢？

没错，这种模式更符合当前的中国国情。

在银行风控部门工作过的小伙伴都知道，银行有一整套非常专业的线下调查和风控手段，现在像宜信、人人贷、有利网等许多P2P公司都在效法传统银行对中小企业和个人借款进行多维度的线下调查工作。

力哥此前采访宜信老总唐宁时，他还介绍过宜信花大价钱从德国引进的那套听上去非常高大上的风控系统。但是不管你的系统多牛逼，所有P2P公司的线下信用调查都面临两个问题。

一是**电脑程序设定的风控系统是死的，人的脑筋却是活的**。道高一尺，魔高一丈，尤其是中国人，为了赚钱，各种歪门邪道打擦边球的办法都能想出来，什么假结婚、假离婚之类的事情，你见得还少吗？

一样的道理，**上面的风控系统做得很好，但到了基层业务员的层面，会不会为了提高业绩多拿点奖金，用各种中国式的智慧把公司的风控系统给架空了呢？明明自己手上的客户不具备借款资格，却帮着客户一起想办法骗公司的钱呢？**用保险术语来说，这叫道德风险，通俗地说，就是没有职业操守。

银行因为有外在的央行银监会的强力监管，所以这方面的风险相对比较小，而不受监管的P2P公司的风控做得好不好，执行得严不严，完全是公司自己来把关，这种靠自律的事情就很让人担心了。

二是P2P的优势在于依靠互联网的高效率来大幅降低融资成本，但如果P2P公司放弃网上放贷，用成本极高的线下实地调查的方式来做风控，放贷款，就等于把自己的优势变为了劣势。风控水平是提高了，但成本也大幅提升了，到头来埋单的还是投资者和借款人。

看到这里，你可能会有些不耐烦了：力哥，你从一星龙珠说到六星龙珠，为啥我感觉越听越复杂，越听越觉得不靠谱呢？有没有一种既简单又靠谱的挑选P2P的办法呢？

有，那就是七星龙珠——拼爹！

七星龙珠——拼爹

这年头，有一个好爹比什么奋斗拼搏都靠谱，P2P市场也是如此。

之前我说过陆金所之所以发展这么猛就是因为有平安这个好爹，不管马明哲有没有取消陆金所的担保模式，平安集团的实力总是摆在那里的，**“平安陆金所”这五个字摆在一起，本身就是一种无比强大的隐形的信用背书！**

说句不好听的，万一陆金所今后真捅出大篓子了，跑到平安面前一跪一哭：“爹爹，您可要救孩儿啊！”你说老爹会见死不救吗？不可能的呀！俗话说得好，虎毒不食子，就算儿子再坑爹，你看人家成龙、张国立还不是齐心协力一起去牢里捞儿子吗？

就像团购网站拼到最后，那些草根出身没靠山的网站都死翘翘了，只有靠在BAT这些互联网大佬身上的才能活下来而且越活越好。虽然目前P2P市场的两极分化还不明显，但**力哥敢预言，未来几年，那些有爹可拼的P2P平台最有可能笑到最后！**

具体来说，哪些“爹”是真的可以用来一“拼”的呢？

第一是有银行背景的P2P。

最典型的就是招商银行的小企业E家。虽然它和招财宝一样很忌讳“P2P”这个字眼，管自己叫P2B（Person-to-Business），意思是个人对企业的直接融资，强调小企业E家只是一个融资中介平台，但这其实和P2P的理念还是一样的，只不过每笔借款的金额都比较大，动不动就是几千万元的大项目，而且招行在信贷审核和信用评估上能提供更专业的服务。

还有国家开发银行牵头组建的开鑫贷，也是纯粹的通道性质，平台自己不承担风险，但有很靠谱的小贷公司与担保公司进行担保。另外我上面说的平安陆金所也算这一类。

表面上看，这些P2P平台都是独立运行的，但背后还是有银行信用做隐形背书。你想，在当前的金融环境下，政府怎么可能会允许一家挂着XX银行招牌的P2P公司倒闭呢？这要引发群体性事件的好不好。再说这些金融巨鳄本身就是专业做信贷生意的，风控肯定比大部分草根出生的P2P平台要好。

再说到底，**从风险收益成正比这一基本投资逻辑来看，这类有银行信用背书的P2P产品由于风险低，所以收益也偏低，一般年化收益率只有7%~9%。但力哥觉得这样的收益水平才是真正安全可靠的。可以预见到，今后会有越来越多的银行为应对互联网金融的挑战，而主动加入P2P市场的竞争，这些P2P平台是你值得关注。**

二是被互联网大佬包养的P2P。比如阿里的招财宝，搜狐的搜易贷，和新浪合作的点融网，还有小米投资的积木盒子……这些天然就有互联网基因的P2P，有背后的大老板可倚，相对更容易获得资金支持，更容易获得市场关注，更容易获得投资者的认可和信赖。

三是有大型知名企业做靠山的P2P。比如联想注资的银豆网，香港新鸿基注资的短融网，由于篇幅有限就不细说了。

四是已经获得B轮风投融资的P2P。互联网的创业比的就是速度，谁发展得早，谁发展得快，谁在一开始就跑马圈地圈得多，谁就最有可能笑到最后。

第一次获得风投注资叫作A轮融资，第二次又获得风投注资叫B轮融资。能拿到B轮

融资，一般说明你这家公司真的已经有起色了，连风投都觉得你真的有戏。虽然风投也经常有看走眼的时候，但风投的眼光总比你我这些凡人屌丝要准一点吧。如今像什么拍拍贷、人人贷、有利网、点融网都已经获得了B轮融资。

上面这四个“爹”，安全系数最高的是银行，其次是互联网大佬，再次是大型知名企业，最后是VC风投。这下，你知道该怎么选P2P平台了吧。

一朵奇葩——P2P团购模式

上面我两次提到了点融网，点融网模式也值得我单独来说一说。

一方面，它和拍拍贷一样，也是纯粹的平台，不经手资金，另一方面，它引入了团购的理念，把投资者的一笔资金分散到几千个甚至几万个借款标的里，从而最大限度降低了单个贷款人违约带来的风险。

说到P2P应该由哪个部门来监管，理论上保监会也能管，因为P2P可以看成是一个违约信用保险。而点融网的团购模式相当于**把P2P变成了一个所有投资者风险共担的保险，所有投资人的风险和收益都被捆绑在了一起**。一方面，每个投资者单独面临的违约风险降低了，另一方面，每个投资者可能单独获得的最高收益也降低了，只能获得所有投资者的平均收益。这就和基金定投可以平滑市场波动的概念有点像。

点融网团购的预期收益在7%~16%之间，应该说风险收益比还是可以的。

但点融网只是在它自己的P2P平台内搞团购，单个借款人违约造成的风险是降低了，但整个平台的道德风险丝毫没有降低。所以力哥认为只有把平台违约风险也分散掉，比如说点融网买一点，有利网买一点，人人贷买一点，积木盒子买一点……**如此这般分散投资，万一你不幸踩到地雷（平台倒闭），也只是损失一小部分资金，而不会血本无归。**

力哥理财物语：

1.风险准备金、担保、保险都是双刃剑。

2.房产抵押可能只是看上去很美。

3.P2P正在进入拼爹时代。

思考：

1.取消担保后，你还愿意投资P2P吗？

2.为什么说“风控是死的，人是活的”？

3.你投资的P2P资金有被真正托管吗？

PART THREE

比特币是下一座投资金矿吗？

第6章 为啥你不能玩比特币，子孙却可以？

我们顺着P2P，接着来讲同样基于开源P2P技术而诞生的互联网虚拟货币，其中最著名的就是bitcoin——比特币。

“中国大妈”折戟比特币

2013年可以被称为中国互联网金融元年，因为这一年不但余额宝诞生了，众筹开始兴起了，P2P突然火了，而且同样是这一年，所有互联网金融创新中最激进的，走在最前面的比特币第一次为国人所熟知。

2013年的时候不是有个段子嘛，说上半年中国大妈忙着炒黄金，没想到一炒就被套；下半年中国大妈转战去炒比特币，结果同样高位套牢。这可比炒黄金的下场惨多啦，许多中国大妈在2013年11月以7000多元人民币一枚的价格抢来的比特币，一年以后价格才2000元左右，浮亏超过70%！

因为比特币的价格波动像过山车一样太吓人了，敢玩比特币的人已经远没有以前那么多，很多人不管是赚了还是赔了都已离场。但现在还是有一大批比特币的死忠，坚守在这个战场上，相信并且不停鼓吹比特币未来的“钱”景无限宽广，别说是7000元人民币一枚，就算是7000美金一枚都不是不可能的！

那么作为普通投资者，我们到底应该如何看待比特币呢？它到底是像当年荷兰郁金香泡沫一样的击鼓传花的投机游戏，还是具有巨大投资价值的将改变全人类命运的伟大的互联网金融创新呢？

力哥还是先把结论放在这里：我认为，**在你我有生之年，也就是从今往后至少半个世纪内，比特币绝不可能取代现有的像美元、欧元、人民币这样的国家主权信用货币，而且也绝不可能与所有这些主权信用货币自由双向兑换。**

因此在你我有生之年，比特币只可能是一场让少数人一夜暴富，让无数人倾家荡产的投机泡沫，**我建议你一辈子都不要参与比特币以及其他任何虚拟货币的投机炒作。**但对于你的儿子、孙子而言，这种虚拟货币将有可能成为他们今后生活中的必需品。

好了，结论放在这里。如果你还有些好奇心和求知欲，想知道比特币到底是咋回事，为啥力哥反对你去玩比特币，却又认为你的子孙会需要比特币，那就听我说下去。如果你对这背后的道道没啥兴趣，就可以迅速略过了。

凯恩斯大战哈耶克

要说清比特币的来龙去脉，力哥就难得说点高大上的了。

学过点经济学的人都知道，经济学分为微观经济学和宏观经济学。微观经济学又叫古典经济学，是由经济学之父亚当·斯密在18世纪创立的，主要讨论的是社会中的企业和个人这些微观层面的经济决策问题，核心是价格和供求关系。

宏观经济学又叫总量经济学，是各国政府在应对20世纪30年代经济大危机时被迫捣鼓出来的。因为政府突然发现：哎哟我的妈呀！市场咋失灵啦？光靠市场自发调节咋不管用啦？所以政府不得不出面干预经济，稳定经济。我们今天在新闻里听到的各种经济学词汇，像什么GDP、CPI、PMI、就业率、宏观调控、经济刺激政策.....都属于宏观经济学范畴。

一般认为，**宏观经济学的创始人是约翰·梅纳德·凯恩斯，他的代表作《就业、利息与货币通论》被认为是经济学界的“第二圣经”（“第一圣经”是亚当·斯密的《国富论》），直接指导了当年的罗斯福新政**，今天我们的宏观经济学教材基本上就是围绕这本《通论》展开的。

但凯恩斯有个一生的宿敌和反对派，叫**弗里德里希·冯·哈耶克，他是奥地利学派所倡导的新自由主义经济学的代表人物。**

我们学经济学的时候，经常会发现有好多好多学派，什么新凯恩斯学派、芝加哥学派、货币学派、供给学派，理性预期学派.....其实归根到底就两大派：一派认为市场有时会突然脑子秀逗抽风了，所以政府必须时不时出来干预一下，调控一下，这样经济才能健康稳定发展，人民才能安居乐业，它强调的是“适度管控”。

另一派认为只有市场是真正可靠的，政府作为一个由人组成的有自身利害关系的国家暴力机器，不要去干预市场，你越干预问题越严重，它强调的是“自由”。这两派观点可以说已经吵了整整一个世纪，吵到今天还在吵，一直没有定论。

所以我们经常会听到这个经济学家这么说，那个经济学家马上出来反驳。其实经济学的魅力就在于此，**它把所有人都假定为理性自利的，并用理性逻辑思维和数学工具**

来分析并预测人类的经济行为，但人类的行为，很多时候不是那么理性的。穷小子过情人节给女朋友送一朵玫瑰花就够了，但有人为了表达自己的爱意宁可吃一个月馒头夹咸菜，也要给女朋友送上999朵玫瑰。

这就导致纸面上推导出来的经济学理论看起来很合理，那个数学模型看起来很完美，但实际生活中不是那么回事。为了帮助经济学小白理解凯恩斯和哈耶克的理论到底有什么不一样，有人就捣鼓出了一个名叫《凯恩斯大战哈耶克》的MV，用RAP的方式非常生动地诠释了这个问题（v.pps.tv/play_30I9VN.html）。

不受待见的哈耶克和比特币

在这段MV的最后，凯恩斯在法庭辩论中明明是输给了哈耶克，但法官却判决凯恩斯获胜，凯恩斯自己也是赢得莫名其妙。现实世界也是如此。

尽管凯恩斯主义饱受争议，但今天还是大学经济学教材中所认可的主流观点，而哈耶克所代表的奥地利学派只会在教材最后几页说到其他经济学流派时被提到两句。而**哈耶克在这段MV以及经济学教科书里的尴尬处境就和今天的比特币很像——明明它在逻辑上更站得住脚，但就是不招人待见。**

其实关于罗斯福新政是否真的拯救了美国经济，关于2009年的4万亿经济刺激计划是否真的把中国经济拖出了全球金融危机的泥潭，力哥本人一直持保留态度，我认为是二战而非罗斯福新政拯救了美国经济，这我就不展开了。

你应该听出来了，力哥打心底是站在哈耶克这边的，认为哈耶克的理论更有说服力。可惜他太完美了，或者说太理想主义了，而人类是一种如此不完美的存在，人性有太多的弱点，所以力哥更坚信，未来很长一段时间内，人类的经济生活依然会走在凯恩斯主义的道路上。因为由不完美的人所组成的政府天然有一种想要干预经济的冲动或本能，自然会更喜欢凯恩斯的理论。

哈耶克的理论要让政府彻底放手，完全在经济生活中靠边站，至少在中国，这是不可能的。而比特币的出现已经不是什么让政府靠边站的问题了，而是连政府掌控国家经济命脉最基本最核心的权力，货币发行权也丧失了，你说，**政府还不得跟你拼命吗？**

力哥理财物语：

货币发行权是政府最核心的权力。

思考：

你支持凯恩斯还是哈耶克？

第7章 一枚伟大货币的诞生史

经济自由的极限——货币的非国家化

就像讲P2P可以追溯到尤努斯一样，比特币的理论源头也可以追溯到上回提到的哈耶克。

哈耶克这个人可以说浑身上下都散发着自由的夺目光辉，是力哥最崇敬的一位经济学家，和今天中国那些就知道整天走穴捞金的狗屁知名经济学家完全不在一个LEVEL，他这一生的人生信条和经济学理论全都围绕“自由”这两个字展开。

哈耶克一生著作等身，其中最有名的一本书叫《通往奴役之路》。哈耶克在书中用非常缜密的逻辑论证了：任何形式的计划经济体制，都必然会失败，并且必然会导致专制集权，最终个人的经济自由和人身自由都将被独裁者所剥夺。大家回忆一下30多年前的中国……你懂的，我就不多说了。这本书，强烈推荐崇尚自由的小伙伴读一下！

哈耶克晚年写的最后一本经济学著作叫《货币的非国家化》。在这本书中，哈耶克秉承了一贯对自由的追求，非常睿智也非常跨时代的提出了一个观点——

既然在一般商品市场中，自由竞争是最有效率的，那为什么不能在货币领域引入竞争机制呢？换句话说，谁规定货币一定得由国家中央银行发行？凭什么私人不能发行货币呢？在私人货币自由竞争的过程中，那些流动性最好的，使用最方便的，制作成本最低的，最能抗通胀的最优秀的货币，就会脱颖而出，从而大大提高货币本身的使用效率！

这段话不知道你听明白没有，好恐怖的一个理论啊！要知道这本书写于20世纪70年代，当时欧洲的主流经济学家刚开始讨论有没有可能组成欧洲统一的中央银行，发行欧洲统一的货币——当时叫埃居（ECU），也就是现在的欧元（EURO）。

而哈耶克在欧元诞生前20多年就直接说：欧元没戏！你看欧洲经济今天一塌糊涂，除了欧洲人又老又懒福利太好以外，和欧元区国家各怀鬼胎，欧元不给力也有很大关系。哈耶克认为只有废除中央银行制度，允许私人发行货币才是解决通货膨胀的根本办法。**哈耶克的这套理论就为比特币的诞生奠定了理论基础**，这本《货币的非国家化》也被今天比特币的死忠视为《圣经》。

牛人“中本聪”

到了20世纪80年代，随着IT技术的突飞猛进，另一位伟大的经济学家弗里德曼提出了一个非常大胆的构想：**有没有可能通过计算机程序设置一套自动化装置，让程序自己来发行货币，这就可以避免各国央行人为地随意开动印钞机，引发通胀问题。**你看，这就已经出现了比特币的苗头了。

但还有两个很关键的技术难题。

一是央行发行的法币（纸币）可以设置许多防伪标志来区别假币，但私人发行的虚拟货币如何来确保真实性呢？我们都知道互联网时代信息爆炸，博士写论文也都是Ctrl+C，Ctrl+V轻松搞定，你这货币其实就是一串程序代码，怎么保证不被人家拷贝出一个伪造的虚拟货币呢？或者说两串一样的代码摆在你面前，你知道哪个真哪个假？

二是私人发行的货币也得像法币（纸币）一样有100%的流通性，谁拿到手都能马上用，那就必须是不记名的，脱离了银行系统也能正常运转的。可虚拟货币只是一串程序代码，没有实物，也无须经过银行系统交易结算，那我怎么证明这一串代码所代表的货币就支付给你了呢？我说付了，你说没付，那咋整？

这就要讲到密码学和IT技术在过去20多年里的长足发展，通过几代技术大牛前赴后继的不懈探索，终于在2009年年初，一个网名叫“中本聪”的人——也可能不是一个人而是一群人，也可能根本不是人，中本聪到底是谁可能永远都是个迷了，反正就是这个代号“中本聪”的东西，在总结了许多前辈的经验后，创造性地发明了一套非常复杂的计算机算法。

这套算法一经开始运转，就会自动不停地生成特解，指的是方程组所能得到无限个解中的一组。而每一个特解都只能解开唯一对应的一个方程组，就像一把钥匙开一把锁，是一一对应的关系。而这个所谓的特解其实就像我们手机充值卡的密码一样，是一串数字和字母的组合，通俗地说，这就像人民币的序列号，你通过电脑程序算出了唯一的序列号后就拥有了这张钞票。

这个特解就是我们所说的比特币。

而通过最先进的电脑运行中本聪的这套程序以寻找特解的过程被称为“挖矿”，那些痴迷于通过挖矿赚钱的人就叫“矿工”。说实话，世界上没有多少人真能把比特币背后的运作原理完全搞明白，只有那些既很懂密码学又很懂计算机科学的理工科大牛才能搞明白，像力哥这样的文科男其实也不懂，我只能尽量通俗地把这个问题给你说明白。

通胀克星比特币

因为这个特解是唯一的，只要你那台电脑算出来后，其他电脑再怎么算也算不出来了，这就避免了假币问题。

又因为中本聪通过密码学程序设定，比特币的所有权只能被真实的拥有者转移一次，注意，仅仅只能转移一次，转移完成后原主人就失去对这枚比特币的所有权。就像我们给手机充值时，重复输入相同的卡号和密码会被系统拒绝一样。具体他是怎么做到的，这个太复杂了，我也说不清楚。反正这样又解决了第二个难题。

比特币牛逼之处还不止于此。更牛逼的地方在于，它在诞生之时就已经设定好了比特币被挖出来的速度和总量。随着时间的流逝，比特币的挖掘难度会呈几何级上升，市场上比特币增长的速度会越来越慢，并**最终会在2140年达到2100万个的极限**，这就解决了包括哈耶克和弗里德曼在内的无数自由派经济学家一生所追求的一个梦想——**创造一种不会产生通货膨胀的货币。**

讲通胀时力哥说过，全世界所有政府在通胀问题上都在耍流氓，这是由人性决定的。人性天然贪吃，人性天然好色，人性天然好逸恶劳，这是人性的弱点，没办法。当一个由一群人组成的政府有权力通过印一张张小纸片就能轻松获得财富的时候，那这群人天然就会采用各种借口多印一点钱。

哪怕你这家央行是独立于政府的，哪怕你把控制物价作为首要的宏观调控目标，你还是会不自觉地多印一点钱。因为万一你印少了，通货紧缩了，那你可就是经济衰退的罪魁祸首了。

所以哈耶克说得很明白，**政府的权力就是靠垄断货币建立起来的，而政府的这种垄断权一直在被滥用。**

作为依靠P2P点对点技术产生的虚拟货币，比特币天然就是一个去中心化的支付系统，没有中央处理器，没有中央银行，任何人都可以创造比特币，这难道不是一个伟大的金融创新吗？假如今后比特币真能够取代美元、欧元这些主权信用货币，彻底消灭通胀魔鬼，这难道不是一个美丽新世界吗？

比特币的5大优点

好了，我们来总结一下比特币的优点。

第一，不会被某个政府或组织操控，**解决了通胀问题**。

第二，**解决了汇率波动问题**。我们出国旅游或者海外投资的时候，不用再担心人民币对美元是贬值还是升值了，跨境支付的成本几乎降到了零，所有靠外汇市场吃饭的小伙伴也都要失业了。

第三，所有的金融管制尤其是外汇管制都将失效，国家之间的货币战争将彻底消失，全世界的金融市场将融为一体，**人们的财产自由流动权将得到最大限度的保证**。

第四，**不会出现假币**，极大地提高了金融安全性，降低了甄别假币、打击假币的社会成本。

第五，所有交易都在网上依靠P2P（点对点）技术完成，无须再经过银行这样的第三方清算机构，也不用再发行纸币，**货币发行和结算成本几乎降到了零**。

听到这里你可能就听迷糊了，刚才还说比特币就是个击鼓传花的泡沫游戏，叫我们不要参与，怎么现在就来了个180度大转弯，把比特币说得神乎其神？还是那句话，哈耶克也好，比特币也罢，都只是理论上看上去很美，到了现实世界里，就会碰到各种各样的问题，那比特币是如何被我们玩坏的呢？

力哥理财物语：

比特币是伟大的互联网金融创新产物。

思考：

你认为比特币还有什么闪光点？

第8章

一年赚百倍，比特币是如何被我们玩坏的？

我们来讲讲比特币是如何被我们自己玩坏的。

死穴一：储存风险

第一，因为政府被排除在外，从一开始，比特币的交易就只能在像“比特币中国”这样的民间设立的网站上进行。但万一这个网站倒闭了，老板带着比特币跑路了，或者网站被黑客攻击了，那你储存在交易平台上的比特币就都没啦。

比如2014年2月，当时世界最大的比特币交易网站，日本的MT.GOX突然宣布，由于遭到黑客入侵，服务器上的85万枚比特币被盗一空，由于严重资不抵债，不得不申请破产。

从这个角度看，玩比特币比玩P2P还危险。P2P平台老板会跑路，比特币平台老板也会跑路，事实上也早就有好多比特币平台老板跑路了，但P2P借出去的钱本身不会因为技术问题被黑客盗走，**但你手里的比特币，不管是放在交易平台上还是存在你家电脑的硬盘上，只要你连上互联网准备拿出去交易，都随时有可能被黑客盗走。**这和你QQ号被盗是一样的。

死穴二：通货紧缩

第二，比特币虽然不会导致通货膨胀，但却会导致严重的通货紧缩。

因为比特币总共才2100万枚，可社会财富却在不断增长，这就会导致假如今年买1个鸡蛋要1个比特币，明年说不定就只要0.8个比特币，后年只要0.5个比特币。因为钱越来越值钱了，那消费者除了吃饭这种刚性消费不会延后，其他像旅游，换家具，换手机，买金银首饰这些可花可不花的非必要支出，也就是我之前说的拿铁因子，就会尽量延后消费，把比特币藏起来，坐等升值。

结果不但会导致非常可怕的通货紧缩，消费和生产都大幅下滑，GDP下降，失业率上升，而且比特币的市场流通量会越来越少，用经济学术语叫劣币驱逐良币，**最终比特币**

将彻底失去作为一种货币的流通属性。

事实上当年金本位之所以会崩溃，就是因为进入工业时代后，黄金的开采速度远远赶不上人类的财富增长速度，更远远赶不上美联储开动印钞机的速度，所以黄金才不得不从流通货币市场退出，变成了一种投资品。可黄金毕竟还有工业上的作用，还可以打造成首饰，有美观作用，力哥能拿来讨好老婆，可比特币一旦失去了流通属性，就只剩一串代码，还有什么价值呢？

死穴三：犯罪帮凶

第三，比特币的匿名性虽然最大限度保证了它的流通能力无限接近纸币，但**这也给不法分子贩毒、卖淫、洗钱、走私军火提供了机会。**

2013年10月，美国政府把一个名为“丝绸之路”的比特币交易平台关闭了。法庭资料显示，这家网站从2011年开始，依靠比特币交易成为网上最繁忙的毒品黑市，超过90万人在这家网站上买卖毒品，累计交易价值超过12亿美元，甚至在这家网站上，你只要支付比特币，还能买到杀手服务！

另外美国还有个叫“暗杀市场”的众筹网站居然允许匿名用户用比特币来买某个政府官员的人头！像奥巴马的悬赏金额是40个比特币，天啊，这也太吓人的吧！

死穴四：政府打压

第四，正是由于比特币的匿名性可能导致那么多犯罪问题，因此各国政府就有了更加名正言顺的理由来打压限制比特币。比如毗邻金三角的泰国是世界上第一个明确宣布比特币非法的国家，就是希望能一劳永逸地斩断比特币贩毒的空间。

可就算没有这个问题，各国政府对待比特币也肯定没有好脸色。你想，比特币的理论根基就是希望能像当年的主权信用货币颠覆黄金一样，有朝一日能够彻底颠覆主权信用货币，成为全世界的通用货币。可货币发行权对任何一个国家来说都是绝对不允许触碰的底线。

比如在中国境内，人民币就是具有法偿性的唯一法定货币。所谓的法偿性就是你只要在中国境内买东西就必须用人民币付钱。反过来说，顾客用人民币付账，商家也不能以任何理由拒收，你要敢说我不收人民币，只收美元，或者我只收比特币，**不好意思，你违**

法了。

尽管比特币作为第一个成型的试验品，才呱呱坠地没几年，也就是一群组织松散的网民自己在那里瞎捣鼓，根本不成气候，完全不是政府的手。但毛爷爷说得好，星星之火也可能燎原，政府说心里话多少也有点担心，最好在襁褓里就把比特币这个潜在威胁给弄死。

可毕竟比特币是一种很有意义的互联网金融创新尝试，很少有国家好意思像泰国那样直接一棒子打死，所以今天大部分国家对比特币的态度都比较暧昧，既不承认比特币是一种正儿八经的货币，也没有直接把你弄死。

比如以色列政府表示目前尚未承认比特币为官方货币，但政府正考虑对比特币的盈利征税，你看，已经想着**雁过拔毛**了；再比如美国政府只是宣布比特币合法，而美国各州政府对比特币的态度则是五花八门；走在最前面的德国政府虽然承认比特币为记账单位，可以作为私人货币，用于私人之间的交易，但并非虚拟货币，不属于法定支付手段。

而中国政府则早就明确了比特币的身份是一种特定的虚拟资产，**不是虚拟货币，不能作为货币在市场上流通**，央行还规定包括银行和第三方支付在内的所有金融机构都不得给客户提供比特币支付或结算服务，这就等于名义上宣布比特币合法，实际上彻底断送了比特币成为真正的货币，有朝一日挑战人民币地位的可能。

因为虚拟资产的意思就是和Q币还有魔兽世界里的极品装备一样。法律上，只允许你用人民币去买Q币，不允许用Q币换回人民币。说白了，如果大家都爱玩魔兽世界，那魔兽里的装备就很值钱，但如果以后大家都不玩魔兽了，那你游戏账号里的装备就一钱不值。

听明白了吧，既然比特币将来不可能成为真正意义上的流通货币，那作为虚拟资产的比特币实际上就毫无价值了，因为它既不像Q币可以在企鹅帝国中买到许多东西，也不像极品装备能让你在游戏中获得游戏快感，**那它剩下的可不就只是一个用来炒作的图腾吗？**

死穴五：竞争风险

第五，根据哈耶克的设想，只有让各个私人货币进行充分竞争，最终那个最优秀的私人货币才会脱颖而出。

比特币火了以后，紧接着也的确出现好几十种基于P2P加密技术的虚拟货币。什么莱

特币、暗黑币、点点币、瑞波币、门罗币、无限币，尤其是什么V宝币、波特币已经和金融创新没有半毛钱关系了，完全就是个应该被公安抓起来枪毙一万次的传销组织！**如果说玩比特币的风险是非常非常大，那玩其他虚拟货币的风险就是非常、非常、非常大！**

目前来看，由于先发优势明显，比特币在市场交易量上还是一家独大，但这些虚拟货币的生产方式、交易方式和储存方式其实都大同小异，只不过每个新诞生的虚拟货币都在比特币的基础上做了一些技术改进。虽然这种竞争会让这一类型的虚拟货币在技术上变得越来越成熟，越来越完善，但也给投资者带来了更大的风险：你怎么知道未来的虚拟货币市场，还是比特币一家独大呢？

将来有没有可能出现一种新的更靠谱的加密算法，把通缩问题解决了，把匿名问题解决了，把黑客攻击问题解决了呢？这并非不可能。换句话说，**将来真正脱颖而出的一种虚拟货币很可能现在压根还没诞生，而你却把宝都压在了比特币身上。**这就像10年前苹果还没有出iPhone时，你把所有的宝都压在诺基亚的股票上，请问现在是什么下场呢？

死穴六：波动剧烈

第六，人类的贪婪本性也在把比特币往火坑里推。没错，**就是那些拼命鼓吹、拼命炒作比特币的死忠硬是把比特币给玩死的！**

为什么今天还有一大群比特币死忠像疯狗一样拼命捍卫比特币？拼命忽悠别人去玩比特币？其中大部分人并不是因为深刻理解了比特币的伟大意义，而是因为他们自己手里的比特币已经套牢了，如果任由外界唱衰比特币，就没人敢来接盘了，那自己对比特币的投资可不就真的打水漂了吗？所以这是屁股决定脑袋的事。

中本聪在网上早就说了，比特币还是一个不完善的试验品，过早把比特币推向商业化只会断送了比特币的未来。事实正如他所料，正是由于比特币还不够完善，导致快速商业化后产生了许多连锁问题，价格波动剧烈。这些问题又成了政府打压比特币最名正言顺的理由，而政府的打压又会让比特币的价格波动更剧烈。最终让比特币完全沦落为一种投机工具。

在2011年以前，比特币的价格只有几美分，但到了2013年11月最高涨到1200多美元，甚至比当时一盎司黄金的价格还要贵！在受到一连串打击后，2014年年底又跌回到300多美元，也就是2000人民币上下。即使如此，比特币价格在4年里也已经翻了好几千倍了。**请问价格波动那么大的一种虚拟货币，怎么可能成为日常交易使用的货币呢？**

虽然一直都有商家愿意接受比特币，比如一些淘宝小店，一些时髦咖啡店，2013年上海还有家开发商打出了用比特币买房的旗号，最近甚至有家P2P公司宣布接受用比特币投资。但其实这些都是博眼球的噱头，因为比特币的价格波动太剧烈，万一你前脚收进比特币，后脚比特币价格就暴跌了，你可不就要承担极高的汇率风险吗？商家又不是傻子，所以用比特币支付的汇率往往都要比即时汇率差好多。

互联网的明天会更好

正是由于比特币面临上面那么多现实问题，导致**比特币已经非常可悲地从一场有可能改变人类社会经济形态的金融创新试验变成了一场彻头彻尾的投机游戏。**

力哥不知道未来比特币会走向何方，也不知道未来比特币价格还有没有可能再次暴涨，但有两点可以肯定。一是现在比特币价格的涨幅已经远远超过了包括郁金香泡沫在内的历史上所有泡沫商品的最高涨幅。

二是股市泡沫破灭后，你毕竟还持有上市公司资产，未来还有可能分红，楼市泡沫破灭后，实打实的房子还在，你还能自住或者出租，但假如比特币泡沫彻底破灭了，你剩下的将只有一串代码。

但不管怎么说，比特币为人类打开了一个去中心化虚拟货币的潘多拉魔盒，就像其他所有互联网创新产物一样，魔盒一旦打开，就再也关不起来了。

力哥依然坚信，互联网技术为人类打开了一扇通往无限可能的大门，解决通胀问题的答案就蕴藏在这无限的可能之中！比特币可能还不够完美，但哈耶克的梦想，总有一天会实现！尽管到了那一天，你我可能都已不在这个世界上了。但请相信，**人类的未来一定会更美好！**

力哥理财物语：

不要参与任何虚拟货币的投机炒作！

思考：

未来虚拟货币是否会取代主权信用货币？

PART FOUR

“钱”景广阔的众筹

第9章 为何众筹创业更易失败？

之前说到，力哥之所以觉得未来众筹要比P2P有更广阔的“钱”景是因为它不光打通了资金匹配的通道，更打通了人心的通道。

爱能变为财富

就像《罗辑思维》那个罗胖子反复强调的，在互联网主导的后工业化时代，工业时代最有效率但也最摧残人性的分工体系将逐渐被瓦解，取而代之的是基于兴趣的工作，以及以兴趣为纽带而形成的更加自由的组织形态。

换句话说，兴趣就是供给，兴趣就是需求，兴趣或者说爱好可以转化为真金白银。相比于银行或P2P的融资方式，在众筹模式中，回报高不高不再是最重要的融资标准，**这个项目我喜不喜欢，我愿不愿意用自己的真金白银去支持它、壮大它，让这件事做成，才是最关键的。**

此前《罗辑思维》非常火爆的会员招募也是一种众筹试验，募集会费时，罗胖并没有承诺给你多少回报或承诺哪些具体的福利，用罗胖的话说这和抢钱没啥区别，这流氓耍得可比娱乐宝太多了。**可就是有几万人心甘情愿掏钱，就是因为喜欢你的产品，相信你的人品，爱你这个人。**

从这个角度再回过头看阿里、百度这些互联网大佬做的众筹尝试，就会发现，他们看中的哪是你那么点小钱？**他们的目标是知道你爱什么！**因为你非常乐意为你爱的东西花钱，所以他们就想方设法拉近你与你所爱的东西之间的距离。

在大众传播和泛娱乐化时代，最容易引起大众共鸣的爱，自然就是电影、音乐、游戏、明星这些东西了。

如果你愿意投资《小时代》，那你很可能本身就是小时代的影迷，加上你会心理暗示“这是我投资的电影，电影票房越高，我收益越多，我也要为票房做贡献！”而当你在微信上扬扬得意地说：“《小时代》是老子投拍的，大家踊跃捧场啊！”你身边的亲友也很可能被带动去看《小时代》。

你会发现，通过娱乐宝的预热效应，既给尚未开拍的电影免费做了一回大规模宣传，

又把未来潜在的电影消费者转化为投资者，为电影融资，并提前锁定消费者，接着又通过互联网时代的人际传播效应，让更多人走进影院。可以说是一箭N雕！

屌丝的胜利

更重要的是，潜在观众“用钱投票”还是一种精准度极高的市场调查，为将来影视业的大数据创作提供了基础。

通过你一次次的投资行为所留下的大数据，他们就能分析出你这样年龄、收入、性格、性别的人，喜欢哪位明星，哪些类型的电影，这样今后在拍电影的时候，就知道我这种电影的目标受众是谁，潜在票房有多高。

而随着众筹试验的深入，未来在商业电影市场，**迟早还会出现通过众筹，千万屌丝投票决定把哪部小说改编成电影，投票决定这部电影谁来导演，谁来做男女主角。**这种完全众筹出来的影视项目，它在开拍之前就已经获得了充分的市场认可，票房飘红还不是板上钉钉的事吗？

更更重要的是，你可以想象一下，如果一部电影，剧本、导演、演员都是你选的，你喜欢的，远在天边的偶像原来也会听从你的召唤来拍电影，你和你的偶像，你和其他有相同兴趣爱好的人，你们的心通过众筹连接在了一起……这时，你内心会产生何等强烈的参与感、成就感和满足感啊！

就像百发有戏推出了许多拉近粉丝和明星距离的活动，比如获得定制专属海报，与汤唯、冯绍峰共进晚餐，当群众演员等等。明眼人都看得出这些就是噱头，有几个人能和汤唯坐一张桌上吃饭？一部电影需要多少群众演员？数得出来的呀。

但同理心你有没有？**哪怕我看到其他和我一样默默无闻的粉丝和汤唯共进晚餐，我也会激动不已，因为这是庶民的胜利，屌丝的胜利，小人物的胜利！**

所以一个真正有人气的、有人爱的——不管是人也好，电影也好，音乐也好，书也好，餐厅也好，酒吧也好，一项旅行计划也好，一个慈善活动也好，还是像Chinese idol那样的选秀节目也好，引入众筹模式后，不光是众筹的组织方获得了一笔资金，从而能更好地实现梦想，更重要的是，那些愿意把钱众筹出来的人，他们一样获得了精神上的满足感。

为何众筹创业更易失败

话说回来，上面说的娱乐宝、百发有戏包括《罗辑思维》的会员招募，这些都还属于兴趣型众筹，你只要投一点小钱，**图个乐呵**，就算亏了，对你生活也没太大影响。但更普遍意义上的创业型众筹就不一样了，那可是实打实的投资，实打实的生意。

记得有位女性作家说过，每个女孩内心深处都驻扎着一个开一家属于自己的咖啡店的梦想。以前敢把梦想变为现实的女孩少之又少，因为既没那么多本钱开店，也没那么多精力打理。

但借助众筹的力量，2013年8月，66位来自各行各业的海归白富美，每人投资两万元，共筹集132万在北京建外SOHO开了一家被称为“史上最多美女股东”的咖啡馆，名叫Her Coffee。

然而开业不到一年，却传出因持续亏损，可能不得不关门歇业的悲摧消息。因为虽然当初众筹开店时所有人都说这是为了实现内心的梦想，给大家一个聚会的场所，形成可持续的人脉网络，并不以盈利为目的，**但盈不盈利无所谓并不代表亏钱也无所谓！**

亏钱的第一个原因在于尽管咖啡店有66位老板，可这66个老板都有自己本职工作，而且大多工作繁忙，根本无暇打理咖啡店，即使周末偶尔来咖啡店，往往也是带朋友来猎奇，很少能真正对咖啡店的经营有所帮助。

原因二是当面临经营不善时，由于股东太多，权力分散，你有你的想法，我有我的思路，到最后难以对咖啡店的发展形成统一认识，导致运营与管理混乱。

三是隔行如隔山，有资金、有激情不代表有经验、会管理，开咖啡店要开到像星巴克那么牛逼，也不是容易的事。

你以为星巴克卖的是咖啡吗？错了！一杯咖啡才几个钱？它真正卖的是品牌，是休闲，是体验，是情调，是身份认同……因此咖啡馆的选址、装修风格、咖啡豆选料、店铺定位、员工管理、咖啡烘焙技术以及其他配餐的选择和口味都非常有讲究，一个环节出问题可能生意就失败了。

众筹创业，三思而后投资

但许多人决定众筹咖啡店并不是真正看好咖啡店这种商业形态的“钱”景，而只是为了圆自己内心的梦想，经营上只要不亏钱就行，那失败的概率自然比那些完全把开店当成投资，想方设法要实现盈利的纯商业投资模式要高得多。

结果我们发现，许多众筹起来的店铺开张时，梦想迎风启航，一众投资人热血沸腾，

但很快就遭遇经营不善、股东们众口难调的局面。说到底，**这种创业型众筹本质上就是一种低门槛的创业风险投资**。互联网改变了资金筹集的方式，却丝毫没有减少创业过程中要面临的风险。

除了经营上的风险外，众筹融资还存在法律风险。主要是目前我国尚未对众筹这种融资行为有明确的法律界定，众筹与非法集资往往一墙之隔。更严重的是由此带来的道德风险，也就是如何确保投资者权益不受侵害。

因为众筹经常采用股份代持模式，就是我明明有众筹公司的股份，但为了规避法律规定，没有把我的名字写在股东名册上，成了隐名股东，然后我委托其中一个股东帮我代持。这种模式下，就有可能出现代持人未经你同意，擅自转让你的股权或转移公司资产。

另外实际操作中，由于众筹股东在地理上非常分散，中小股东很难对整个资金链运作进行监管，即使明知筹资人未按承诺用途运用资金，也很难制止。换句话说，**即使有人就是想通过众筹圈钱跑路，投资人也很难进行预防和干预**。

总之，对众筹来说，前途是光明的，道路是曲折的。如果你对创业型众筹感兴趣，还请三思而后投资。

力哥理财物语：

看上去很美的众筹，风险并不低。

思考：

互联网时代，如何才能把兴趣（爱）变为财富？

第10章

娱乐宝VS百发有戏，谁更娱乐更有戏？

娱乐宝除了打擦边球绕过监管和只说收益，不提风险这两招外，马云还有更坑爹的招数。那就是整个第一期娱乐宝产品说明书全文上下就是一款保险合同，里面压根没有“电影”二字，更没有“范冰冰”“小时代”这些字眼。

娱乐宝=打闷包

理论上说，娱乐宝可以压根不去购买投资文化影视行业的信托产品，就算它去投资房地产信托，你也不知道；或者虽然投资了影视类信托产品，可该产品并没有投资《小时代3》；或者你明明想要把钱投给《小时代3》，结果娱乐宝却把大部分资金投给了王宝强的《不可思异》，你一样不知道。因为不管你投的是哪部电影，最后都进入了同一个保险产品，收益都一样。

最关键的是，根据规定，保险公司没有义务披露这些信息。这就是娱乐宝之所以找保险这个壳，而不是找基金这个透明度更高的壳的原因所在，因为可以打闷包。即使最后你发现被忽悠也无能为力，毕竟当初只是在娱乐宝宣传页面上写着这钱拿去投《小时代3》，投连险合同里却并没说这钱一定要去投《小时代3》。

退一万步说，就算娱乐宝真把95%的资金都拿去拍电影，谁说就一定让你赚得盆满钵满呢？

你不要看这两年中国电影市场增长迅猛——徐峥拍电影，火了；赵薇拍电影，火了；韩寒拍电影，火了；邓超拍电影，火了；小四拍的电影更是火到爆表啊！**事实上，影视行业是“一将功成万骨枯”的高风险行业，投资风险比股市高千万倍。**

据不完全统计，2007年到2013年的433部国产电影中，国产片总体亏损，累计投资回报率为-42%，成功上映的比例仅为5.3%。即使上映了也不一定能盈利，盈利了也不一定能保证投资收益率。

就拿娱乐宝主推的这几部电影来说吧，《小时代3》票房那是没话说，可预定2014年贺岁档上映的《不可思异》就没上映，直到2015年12月才走进电影院，因为它由王宝强、小沈阳、杜汶泽三位主演。而由于杜汶泽此前和内地网友连番对骂，导致内地掀起了抵制

杜汶泽的运动，此前有杜汶泽参演的《放手爱》和《人间·小团圆》票房都受到了波及，《不可思异》怎么能不受影响呢？

毕竟只有电影上映后娱乐宝才能收回风险投资，并把投资回报按合同约定还给投资者，如果票房不给力，娱乐宝能收回多少钱可真不好说。

投资娱乐宝亏钱也不易

马云更精明的地方在于，万一真遇到上面说的这些风险，娱乐宝出师不利，收益远不到7%甚至亏损，最终也不太可能有投资者会追究阿里责任。

一是合同里写得清清楚楚，明明白白我的心，你自己不看是你的事，走司法途径必输无疑；二是娱乐宝严格限制了单个投资者的购买金额，为这几百块钱去和阿里闹腾也不值得；三是娱乐宝资金最后会通过投连险放到一个结构化信托计划的优先级中。

啥意思呢？比如一个信托总规模5亿，娱乐宝7300万资金只占整个信托的14.6%。这部分“优先级”的资金风险最低，收益也最低，最高回报只有7%，而其他投资人的资金则属于“劣后级”，风险高，收益也高。

最后如果票房惨败，出现亏损，会先亏劣后级的资金，只有劣后级资金全都亏完了，才会波及属于优先级的娱乐宝资金，所以实际上娱乐宝亏损概率非常低。

再私下说一句，和余额宝几千亿规模相比，只有几千万规模的娱乐宝就算亏钱了，无论是阿里还是保险公司，出于品牌维护的考虑，最后很有可能会给投资者贴钱，补足7%的收益，烧钱赚吆喝这种事，土豪阿里还做得少吗？

“看得见，摸不着”的粉丝福利

更何况许多人买娱乐宝根本不是冲7%收益来的，而是附带的那些福利。**只不过所有的宣传页面都反复告诉你，这些福利只是有机会获得，具体获得比例是多少，获得规则如何则一概语焉不详。**

且不说娱乐宝持有人根本就不是《小时代3》名正言顺的投资人，就算真是投资人，这几十万投资人能有几人有机会去探班？总不见得马云拉上万人跑去片场探班吧，那还不得把主演吓晕过去？

第三期娱乐宝还声称有机会获得《中国梦之声》现场观战席位，可有24.7万人买了娱乐宝，请问录梦之声的东视剧场才几个座位？还说在决赛现场，娱乐宝用户代表还能上台为获胜选手颁奖，最后99.99%的用户恐怕都会被代表吧。

如果你看清了娱乐宝的实质，**想赎回的话，要是你买娱乐宝还不到10天，那作为保险产品，你在10天保险犹豫期内可以无条件全额退保，但过了犹豫期再想退保，就得按保险合同缴纳3%手续费，坑爹吧！**

尽管我用了那么长的篇幅黑了一回娱乐宝，但未来娱乐宝一定还会出第四期、第五期，还会有越来越多类娱乐宝产品出现，比如2014年7月京东推出的“凑份子”，还有9月百度推出的“百发有戏”。

百发有戏，能多有戏？

说到百发有戏，它也很火，上线两分钟就募集1800万元，超募300万元！

和娱乐宝不同，它没有选择在前端套上投连险这个马甲，而是直接以“资金信托+消费信托”的双重信托模式和中信信托合作，在后端套上制片人权益章这个马甲，投资者收益以权益章的形式发放，收到后可以再申请兑换成现金，这也是个很复杂的东西，具体我就不细说了。

一期产品选定由汤唯、冯绍峰主演的《黄金时代》。投资门槛从娱乐宝的100元降到10元，期限也从1年降到了180天。其他粉丝福利也差不多，什么提前观影，观众见面会，庆功晚宴等等。

但比娱乐宝更有吸引力的地方在于，百发有戏的潜在收益和影片票房直接挂钩——票房低于2亿年化收益为8%，从2亿到6亿，票房每增加1亿，收益增加1%，票房超过6亿，年化收益可达16%！至于**百发有戏的透明度和风险有多高**，参照我前面对娱乐宝的分析就八九不离十了。

这类产品，因为投资限额很低，你靠它发不了财，但也亏不到哪里去，如果你是汤唯、冯绍峰的粉丝，拿点暂时不用的闲钱玩玩也可以，但别太当回事了。要在乎资金灵活性的，还得是余额宝，要在乎收益率的，还是考虑招财宝吧。

“钱”景广阔的众筹

重点来了，不管是娱乐宝还是百发有戏，其实质都是众筹。

尽管阿里始终否认娱乐宝属于众筹，但娱乐宝模式本质上就是众筹试验，只不过套了件马甲而已。因为国内监管方面要求众筹不能以股权或资金作为回报，所以聪明如阿里这样的公司，才会套上保险+信托的马甲来和众筹划清界限，从而规避法律风险。

众筹，英文叫crowd funding，意思是大众筹资，指通过互联网方式发布筹款项目并募集资金的一种融资方式。**通俗地说，众筹就是利用众人拾柴火焰高的原理，天南海北的人合伙投资一个项目。**这一模式2009年开始，兴起于美国网站kickstarter，逐渐成为初创企业和个人为自己的项目争取资金的一个渠道。

与另外一个同样时下很火的互联网融资模式P2P相比，力哥个人觉得，众筹的“钱”景更广阔。**因为P2P只不过是把资金流的供求信息以低成本的方式打通了，而众筹不但打通了资金匹配的信息流通道，更打通了人心的通道。**

力哥理财物语：

娱乐宝们卖的不是理财产品，而是娱乐体验。

思考：

你认为众筹集资拍电影的风险有多高？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

第一次领工资就该知道的理财常识·互联网金融篇

力哥 著

邢力，江湖上人称“力哥”，中国首档娱乐理财脱口秀节目《力哥说理财》创始人，80后互联网理财红人。

为了你一生的财富之路，互联网金融不可再被忽视。

有了互联网技术的介入，金融的玩法彻底变了，它将颠覆传统经营模式。它将改变你一生的理财方式和财富命运！

还在等什么，互联网金融的理财之道都在这里了！

文本整理：杨 硕

策划编辑：杨 硕

出 品：中信联合云科技有限公司 www.yuntrust.cn

版 本：电子书

版 次：2016年9月第1版

字 数：40千字

出版发行：中信出版集团股份有限公司 CITIC Publishing Group

版权所有·侵权必究

投稿邮箱：tougao@citicpub.com

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户和书籍下载请进:<https://www.7help.net>

第一次领工资 就该知道的 理财常识

力哥 著

<股市篇>



中信出版社·CHINA CITIC PRESS

第一次领工资就该知道的理财常识·股市篇

力哥 著

中信出版社

目录

关于力哥

第1章 股市可能在一两年内让你的资产翻倍再翻倍！

第2章 为什么炒股受伤的总是我？

第3章 股市大神都是屁，永远不要相信他嘴里吐出的任何一个字

第4章 如何在肮脏的A股赚干净的钱？

第5章 非看不可的股市必胜法则！

第6章 中国未来20年最大的投资机遇在哪里？

第7章 穹顶之下的股市红利

第8章 炒股能靠技术分析赚钱吗？

第9章 技术分析能100%预测股市吗？

第10章 技术派的投资者买股票就像逛窑子

第11章 靠技术分析赚钱究竟差在哪儿？

第12章 股市到底是个什么鬼？

关于力哥

邢力，江湖上人称“力哥”，中国首档娱乐理财脱口秀节目《力哥说理财》创始人，80后互联网理财红人。

长期任职于中国内地面向个人和家庭的专业理财刊物《理财周刊》，历任记者、首席记者、金融研究中心副主任等职务，持证国家理财规划师（CHFP），擅长“以幽默语言解读财经新闻，以通俗文字诠释理财知识”。

在宏观经济、银行、证券、保险、房地产、收藏、理财教育、理财纠纷、互联网金融、生活理财等诸多理财细分领域著有逾300万字作品。为数百位读者和粉丝撰写过量身定制的个性化理财规划方案。

第1章

股市可能在一两年内让你的资产翻倍再翻倍！

如果说互联网金融会影响你一生的财富命运，那么只要你抓住一波大牛市，将可能在一两年内让你的资产翻倍再翻倍！听上去是不是更有吸引力啊？

力哥的原则：宁缺毋滥，精益求精

在这里，我会告诉你到底什么是股票，股票在我们的个人理财中占据了什么位置，我们应该如何看待股票，用什么样的心态去参与股票投资，如何挑选值得投资的股票。

不过力哥更建议每天要上班，没有多少时间可以看盘，同时也缺乏专业股票投资能力的普通投资者不要自己去玩股票，因为你自己去选股和选择买卖时点的难度和风险真心非常大。力哥自己也经常把握不好，所以我一直是非常谦卑地抱着敬畏市场的心，诚惶诚恐投资股市的。因此我更鼓励大家通过购买股票型基金来间接投资股市，分享股市上涨的红利。

投资奥义：和人性做斗争！

不知道你有没有发现过一个规律：**当身边所有人都开始聊某一个投资品的时候，往往也是这个东西风险最高，极有可能盛极而衰的时候。**

比如说黄金从2001年开始一路涨到2011年，在十年牛市的熏陶下，许多人真的听信商家的忽悠，真以为黄金可以抗通胀，真就可以一直这么涨下去，所以在2012年黄金市场由牛转熊之后，许多人还在拼命买黄金，每次金价大跌，都认为是抄底的好机会。尤其在2013年4月金价崩盘的那一个月，中国大妈更是拼着老命抢黄金。结果呢？大家都知道，金价继续一路下跌，现在关心黄金的人已经很少了。

再比如2013年11月，国内各大媒体都在疯狂报道比特币，许多之前从来没听说过比特币的人看到疯狂的赚钱效应也去跟风玩比特币，结果这些人全都套在了历史最高位。假如力哥是在2013年开讲比特币的话，肯定会被无数比特币死忠的唾沫星子给淹死的，但现在许多人对比特币已经很无感了。

又如余额宝的收益在2013年年末2014年年初时达到最火爆的阶段，当时收益逼近7%，结果那段时间金融界随便开个什么论坛都是言必称余额宝，办公室白领们一上班就在谈“亲，你昨天余额宝又赚了多少钱”，余额宝的规模也在那短短半年里从500亿扩张到了5000亿。

然而好景不长，紧接着余额宝收益就噌噌噌下来了，所以到2014年9月底，余额宝规模反而比6月底时缩水了。现在大家最关心的是：反正余额宝肯定是没戏了，我还能投资什么呢？

你发现了没有，**想要投资赚大钱，其实是件很困难的事，因为你要和你的人性做斗争！**

所有的投资大师都是对人性理解最深刻，能够战胜人性弱点的得道高人，他的投资策略一定是反人性的。就是看到大家天天都在赚钱，大家一个个都信心满满很乐观的时候，他开始担心了，害怕了，悄悄地撤退了；看到大家都亏钱了，都垂头丧气在那里骂娘，都认输离场不玩的时候，开始信心满满进场捡便宜货了。

用巴菲特的话说，这叫 **“别人贪婪我恐惧，别人恐惧我贪婪”**。

这句话听上去很简单，但要做到却比登天还难，因为这么做违反人性。就像一个美女脱光衣服站在你面前搔首弄姿，我靠，你让老子怎么淡定啊？人性天然好色，**人性天然喜欢追涨杀跌，趋利避害。看到一个东西涨了，有赚钱效应了，就下意识认为今后还会涨，看到跌了，有亏钱效应了，就担心还会继续跌。**看到身边的同事都在谈比特币，也开始蠢蠢欲动，怕错过一夜暴富的机会，看到广场舞大妈都在抢黄金，就生怕比别人慢一拍没赚到钱。

你看菜场里经常有这样的景象：只要有一些人围着一个摊位，就一定会有更多不明真相的群众围过来，结果围观群众越来越多，越来越多……可能两家烤鸭店挨在一起，卖的鸭子一样价钱，一样好吃，但就是有一家大排长龙，另一家门可罗雀。

为啥？因为**不明真相又不懂得独立思考的小老百姓有一种天然的从众心理，觉得我虽然不懂，但大家都围着这家店肯定有原因，要不就是今天特价促销，要不就是这家店东西特别赞。这就是人性，用经济学术语这叫羊群效应。**但我们都知道，这其实是一个贬义词，因为你跟着其他无知绵羊一起走，最后一定会羊入虎口。

为什么大部分散户炒股票都会亏钱，为什么力哥在节目中反复强调你一定要养成独立思考的习惯，根本原因就在这里。

克服恐惧，战胜贪婪

一样的道理，从上一轮大牛市顶点——2007年10月16日上证指数登顶6124点算起，到现在2014年，A股这轮大熊市已持续7年了。而在此前A股历史上最长的一轮熊市是2001年7月到2005年6月，也就4年时间，**我们过去几年所经历过的这一轮熊市已经是A股的历史之最了。**

尤其是2011年到2014年的这几年，A股连一次熊市中比较像样的大反弹都没有。最奇葩的是到了2014年上半年，上证指数居然一直在2000点到2100点之间来回晃悠，而且波幅越来越小。不管是做多还是做空都不赚钱，因为不管你炒股技术再怎么牛，你也很难在一个不涨不跌的市场里赚到钱。

结果就是2014年上半年力哥在线下做讲座时，发现一屋子的人里面只有极个别两三个人还在玩股票。绝大多数理财小白，尤其是80后90后年轻人，根本从来没玩过股票。因为从他们开始工作赚钱以来，A股市场就从来没出现过赚钱效应。尽管力哥当时反复说已经到了入市的时候了，但大家都已习惯熊市思维，早就谈股色变了，把炒股和亏钱画上等号了，所以很少有人敢听我的建议。

但如果你学过点道家哲学的话，这时就会感觉到了，这叫黎明前的黑暗，是最黑暗的时候，让人看不到任何希望。**当绝大多数人放弃希望的时候，也就意味着极少数人赚大钱的机会到了。盛极而衰，否极泰来，自然界的变化规律和投资市场的变化规律其实是相通的。**

在这儿，力哥就想把这个最关键的投资思维教给大家。

那就是你对股票的研究越深入，你的投资经验越丰富，你就越会发现，**决定你在股市里赚不赚钱的关键，不在于你技术分析掌握得好不好，你财务分析学得好不好，你是不是有过人的天赋和悟性，而在于你能否战胜人性的弱点——克服恐惧，战胜贪婪！**这话你现在听上去可能觉得有些虚，但你未来理财之路走得越远，你就越能体会到这8个字的精妙所在。

力哥理财物语：克服恐惧，战胜贪婪。

思考：为什么说投资就是和人性做斗争？

第2章 为什么炒股受伤的总是我？

从熊市到牛市再到熊市的这样一轮牛熊周期可以分为四个时期。

一、潜伏期

在潜伏期，投资者已经从满怀希望走向了彻底绝望，这个时期最长，这时股票开户数量会锐减，证券交易所门可罗雀，生活中很少有人会谈到股市，就算偶尔谈到股市，也都没什么好脸色。在上轮牛熊周期中，从2003年到2005年都处于潜伏期。

二、醒悟期

醒悟期也叫犹豫期，在上一轮牛市中，2006年可以被看成是醒悟期。当股市的春天来临，万物复苏的时候，大部分投资者还是习惯于熊市思维，觉得这就是一次普通的反弹，起来一下，又要下去的。**要知道熊市搏反弹是一件非常危险的事情**，许多人抄底都会抄在半山腰，哪怕自以为抄在地板上，没想到最下面还有地下室，地下室还分十八层！

这时大部分投资者，尤其是老股民，早已噤若寒蝉，所以就会犹豫观望到底要不要入市，要不要涨了一点就获利了结。而那些没经历过熊市绞肉机的年轻新股民，却会无知者无畏，大胆买入，大胆持有。所以这段时间经验丰富的老股民反而收益会不如啥都不懂的新股民，就是这个道理。**等到所有老股民幡然醒悟，发现这不是熊市中的反弹，而是熊转牛的大翻转时，牛市的高峰期才真正到来。**

三、狂热期

第三个时期是成熟期或者叫狂热期。树上的果实已经熟了，应该是摘下果实饱餐一顿的时候了，但**因为持续的赚钱效应，让所有人都觉得股市上涨难道不是理所当然的事吗？钱就躺在那里，哪有不捡的道理？投资者的心理一下子从过度悲观变成过度乐观了。**

在这一时期，不管是新股民还是老股民，不管是高手还是菜鸟，都在股市中赚得盆满钵满，连目不识丁的老大妈和兜里只有几个零花钱的大学生也都冲进了股市。卖房炒股，甚至把工厂卖了去炒股的情况更是随处可见。而所谓的“民间股神”更是一抓一大把。最搞笑的是，这时一大批伪价值投资者会突然冒出来鼓吹巴菲特的长期投资理念，号召散户“咬定青山不放松”“死了都不卖”。以后有时间的话，力哥再和你聊聊这些狗屁“民间股神”坑死人不偿命的搞笑故事。

在上一轮牛市中，2007年可以被看成是狂热期。一般来说，狂热期的时间最短，一般不会超过一年，就像一个正常的人不可能长期处于癫狂状态，否则很快就要翘辫子的。

股市就是说故事的地方

虽然醒悟期和狂热期的股市都在上涨，但上涨的原因不一样。**醒悟期的上涨叫价值回归，意思是实际价值长期被低估的股票价格重新被人们发现了。**举例来说，一个实际价值1元的苹果，由于过去一直乏人问津，价格只有5毛，一夜之间，突然许多人发现这个苹果好便宜啊，都争相来抢，所以价格很快重新回到了1元以上。

在股市中，判断这个苹果到底卖贵了还是卖便宜了，最直观的一个指标叫**市净率**。它是用股价÷每股净资产。如果市净率小于1，说明这个股票价格是被明显低估了，这叫“破净股”，意思是跌破净值的股票。觉醒期的一开始，一定是从这些破净股开始上涨。

A股过去几年哪些行业破净股最集中呢？钢铁、煤炭、化工、水泥、航运、建筑、工程机械还有银行，前几个行业都属于周期性行业，现在整个行业都不景气，大环境不好，破净还能理解，但银行可都是日进斗金的土豪啊！银行股这么便宜没天理啊！所以刚刚过去的牛市第一轮集结号中，银行股冲在了最前面，就是这个道理。

而**狂热期的上涨则属于资产价格泡沫**。明明这个苹果就值1元，但因为刚刚从5毛快速涨到1元，价格翻了一倍，大家都觉得这个苹果还会继续涨价，而且许多人还会讲故事——**股市股市，就是说故事的地方！**他们会把这个苹果说成是新西兰进口苹果，有美颜功效，甚至能治疗癌症！结果一传十，十传百，所有人都相信这个苹果不是一般的只能卖1元的苹果，而是一个可以卖5元、10元的金苹果，于是苹果价格就继续疯狂上涨。这部分虚高的价格，就叫泡沫。

四、幻灭期

既然是泡沫，就终究会有被戳破的一天。如果农村大妈和大学生，包括正在看这篇文章的你——这位理财小白——都能很轻松在股市里大把赚钱的时候，当无知散户都相信股

市将迎来黄金十年，一万点不是梦的时候，也就意味着牛市破灭的时间到了。

没错，第四个时期就是幻灭期。但是幻想并不是一下子破灭的。就像周立波说的，散户的特点就是牛市来了不相信，熊市来了不承认。股市刚开始下跌的时候，许多人还是认为这只是牛市中途的调整，稍息。等到股市继续下跌自己眼看着套牢20%的时候，心里虽然开始慌了，但又不舍得割肉。等到套牢30%~40%的时候，你开始怀疑是不是真的熊来了，但这时更加舍不得割肉了。等套牢50%~60%的时候，那就彻底死猪不怕开水烫了，反正已经解套无望，那就眼睛一闭——Let it go。

等一年年过去后，你发现你的股票长期套牢70%~80%，根本不可能再解套的时候，又发现好像最近余额宝收益不错，好像P2P收益更高，你就把套牢多年的股票割肉了，并下定决心今后再也不去炒股票了。

就像中石油从48元跌下来后，跌到30多元时许多人喊抄底的时候到了，跌到20多元时又有人号召抄底，等跌破16元发行价时，许多人想这下总算跌到底了吧，可事实上还有一半可以跌！这就是发生在2008年股市里的故事——不对，不是故事，是事故。

牛市的到来真的需要那么多理由吗？

随后中国股市再次进入了史上最长的一次潜伏期，等到中石油长期在10元以下运行，你觉得这辈子解套无望而把中石油割肉以后，过了半年，天晓得中石油居然连续拉出两个涨停板！这时候你又开始纠结，是不是应该把余额宝卖了去炒股票呢？**当你纠结啊纠结，犹豫啊犹豫，最后发现牛市真的来了，自己实在忍不住又冲进去买股票，并且赚了一点钱，但因为入市晚了点，感觉钱还没赚够，所以不肯收手。这时熊市又来了，但你又不相信熊市来了，于是你的财富再次被熊市绞肉机搅得粉碎。**

这就是无数散户在一轮轮熊牛转换的过程中，始终不赚钱或者说赚到的钱最后都连本带利还给市场的原因所在。

股市每一次调整都是布局长线投资的最佳时机，千金难买牛回头，过了这个店，就没有这个价了。

当然，力哥的这个观点虽然会鼓舞许多人，但也会遭到不少人的反对，认为力哥也是个忽悠人进股市这台绞肉机的黑嘴。尤其是许多经济学家，他们能找出一大堆理由来证明，现在和2006年、2007年那会儿不一样，当时中国GDP年年都是两位数增长，2007年其实是中国经济上一轮景气周期的顶点，那一年通胀也非常厉害，猪肉价格都飞天了。

而现在宏观经济却每况愈下，政府不断下调经济增速目标，习大大所说的新常态，说白了，就是让我们要接受经济增速下滑这样一个事实，加上房地产市场拐点的到来，以及

地方债的去杠杆化，还有油价和CPI持续走低，中国存在通缩风险，更重要的是，中国经济还没有转型成功，再加上美元持续走强，人民币存在贬值风险。所以根据经济学教科书上的理论，现在压根不具备展开新一轮大牛市的经济基础。

可事实上，牛市的到来真的需要那么多理由吗？

思考：牛市的到来需要理由吗？

第3章

股市大神都是屁，永远不要相信他嘴里吐出的任何一个字

时间是验证宇宙一切的法则

市面上所流传的关于大牛市的理论在我看来都不靠谱，因为市场先生就是个疯子，没人知道它什么时候会发疯上涨，那我凭什么判断是不是大牛市呢？

答案只有两个字：**时间。**

上回我说到，所有人都知道，那条叫Mr. Market的狗狗不管离开主人有多远，它一定会重新回到主人的身边。问题在于我们不知道这条“狗狗”何年何月会跑回来。但力哥相信一点，那就是**股市能最深刻反映出人性的贪婪和恐惧，只要人性不变，那股市的牛熊转换就不会改变。只要股市存在永恒的牛熊转换，那熊市持续的时间越久，新一轮牛市到来的概率就会越大。**至少概率学上是这么说的吧。

上一轮熊市持续了整整4年，而这一轮熊市已创纪录地持续了将近7年。岁月是把杀猪刀，这7年时间里，这个世界上发生了许多变化。一是中国的GDP又增长了一倍多，M2增长了两倍多，中国经济从小巨人进一步成长为巨无霸了。二是当年被高位套牢的股民大多都已经死心了，割肉离场了。三是没有经历过熊市绞肉机的新一代股民成长起来了，正准备雄心勃勃进军股市。

之所以过去几年熊市没有离去，牛市没有到来，只是因为上一轮牛市中，“狗狗”跑得实在太远太远了，一个实际估值只有2000点的股市硬是跑到了6000点以上，高处不胜寒，以至于需要很长的时间来疗伤，来消化，来修复人们崩溃的信心。

时间真的可以改变很多东西，让我们忘记爱，忘记恨，忘记海誓山盟，忘记悲欢离合，忘记当年刻骨铭心的痛。而七年的时间，足以让一对新婚夫妻走向七年之痒，也足以让中国股民好了伤疤忘了痛，让中国股市再度涅槃重生。

就像吕克·贝松在他那部非常奇葩的科幻片《超体》中所阐述的观点，**时间是验证宇宙一切的法则，时间赋予事物存在的意义。**

时间就是答案，仅此而已。

股市大神都是屁

你可能会觉得这个答案很无厘头，可难道你不觉得只有用这种无厘头式的、革命乐观主义的思维方式才能战胜同样无厘头的市场先生吗？

你不觉得那些经济学家、股评家们口中的所谓的炒股理论和投资逻辑都是有缺陷的吗？都是把千变万化的市场给模块化、简单化了的吗？

股市不是涨就是跌，你如果预测牛市来了，但实际上没有来，人们继续不Care股市，那你的预言很快就会被市场遗忘，人们继续该干吗干吗。只有少数人在谈到你的时候会顺便笑话你两句，你没啥损失啊。

但如果你真的瞎猫撞上死耗子，牛市真的来了，那在这个以成败论英雄的功利主义的市场中，人们就会高呼你为“股神”，把你捧上天，到处请你去做讲座，你就可以趾高气扬地对着你的粉丝说：“你看吧，我说的没错吧，当初叫你买你不敢买，现在后悔了吧。”你不就一夜之间名利双收了吗？

可事实上，这些股市大神们要真像算命先生那样每次都能准确预测股市涨跌，那他的财富早已多到可以买下整个地球了！巴菲特什么的在他面前简直就是个投资白痴，他还用得着出书开讲座来赚点辛苦钱吗？

力哥在理财的圈子里摸爬滚打这么多年，各种股市黑嘴的嘴脸见多了，我可以很负责任地告诉你，如果你把一只股票的名字报给一个所谓的股市专家，这个“专家”马上就能回答你这个股票如何如何，阻力位多少，支撑位多少，现在应该买入、持有还是卖出……那请相信，这个人一定是沽名钓誉的股市黑嘴，你永远不要相信他嘴里吐出的任何一个字！

A股有2000多只股票，你一天才24个小时，就算你全天候研究股票，也不可能把这么多股票统统研究透了，你不是信口开河的骗子你是啥？很多黑嘴还喜欢成天鼓吹牛市来了，他那套理论，放今天说得通，放一年前也说得通，放两年前还是说得通。

但**理论上说得通不代表市场就一定会这么走**。股市非涨即跌，牛市总会到来，只要他们年年唱多，总有一次会让他们狗屎运猜对的。可这难道不是瞎扯淡吗？这不是误人子弟吗？在前些年听你的话冲进股市的人不是都亏死了吗？你们这群黑嘴不是连猪狗都不如吗？我代表全中国的理财小白，鄙视你们这帮人！

“不知道，我没办法算命”

归根到底，**股市之所以那么有魅力，就在于它根本不可能用人的脑子去预测准。**

物理学上有一个测不准定律，是由德国物理学家、量子力学创始人之一海森堡提出的。这是个很复杂的理论，简单说，就是在中子、质子这些微观粒子的世界中，我们不可能同时测准微观粒子的位置和速度，测到了位置，就一定测不准速度，测到了速度，就一定测不准位置。

而测不准的原因在于**我们的观测行为本身就会对微观粒子产生影响，我们不可能以一个中立的、第三方的、子然世外的、绝对不会影响被观测对象的角度进行观测。**这其实已经是一个哲学问题了，不是很容易理解。但如果把测不准定律放到股市上就很好理解了。

因为股市每天的涨跌是由千百万股民的买卖所共同决定的，每一个发表股市预测观点的专家都是市场的一分子，他本身就是股民，想在股市里赚钱，他的观点又会影响其他股民的买卖行为，这些买卖行为的改变实际上又会影响到市场的走势，而市场的走势，反过来又会改变这些股民和专家对市场的看法，进而再次改变他们的投资决策，所以这就导致我们这些股市的分析者和预测者与股市本身的走势之间会产生很复杂、很微妙，剪不断理还乱的互动，或者叫互相影响。就像我们对微观粒子的观测行为和微观粒子本身的状态会产生相互影响一样。

哈耶克说得没错，**这个市场真的太复杂了，变数太多了，什么基本面、资金面、技术面、消息面、政策面、情绪面.....智者千虑，必有一失，没有人可以面面俱到，更何况所有这些面随时都在互相影响并不断变化，根本不可能有一种理论能把这么多千变万化的参数都考虑进去，那结果可不就是股市永远测不准了吗？**

记得2009年开两会的时候，几乎所有代表委员都言必称金融危机。记者抓到一个经济学家就问中国经济何时能复苏，世界经济何时能见底。然后各路经济学家就在那里侃侃而谈，说我认为这次金融危机如何如何，未来经济走势如何如何.....

但当记者问著名经济学家吴敬琏老先生时，他却冷冷地回答说：**“不知道，我没办法算命”。**

风随着意思吹

吴敬琏说出了经济学的本质，那就是**经济学不是用来预测经济走势的，而是用来**

分析总结人类的经济行为，并给未来人们和政府的经济决策提供参考依据，仅此而已。那些整天跑场子、开讲座、预测中国经济走势的经济学家，无非就是利用自己的名气和民众的无知，把自己打扮成算命先生拼命捞钱罢了。

预测股市和预测经济一样，说白了和算命先生拨拨手指头给人算命没什么本质区别。要问股市明天是涨还是跌，我想起了Bob Dylan的那首歌：“The answer, my friend, is blowing in the wind. The answer is blowing in the wind”。

风随着意思吹，你听见风的声音，看见猪都被吹上了天，却不知道风从哪里来，要到哪里去。一样的道理，你知道股市会涨会跌，但你不知道股市为什么涨为什么跌。你知道牛市一定会来，但你不知道牛市什么时候会来。

同样的逻辑，既可以用来证明股市会上涨，也能用来证明股市会下跌。比如说央行之前的非对称降息，你说股市到底应该涨还是跌呢？

不知道。因为首先，影响股市的因素太多了，如果降息利好股市，正好有其他不利于股市的消息出现，股市也可能会跌。

其次，降息本身既可以解释成有利于股市，也可以解释成不利于股市。

你看，降息会降低余额宝之类的市场无风险收益水平，刺激更多资金进入股市博取更高收益，利好股市；但正是由于宏观经济不给力央行才想降息刺激经济，经济不佳便意味着上市公司的赚钱能力变差了，业绩变差了，不就利空股市了吗？可虽然经济表现不佳，但降息会提高经济向好的预期并降低上市公司的融资成本，从而可能让上市公司未来业绩变得更好，利好股市吧；可降息的同时又提高了存款利率浮动区间，意味着银行间的竞争更激烈了，存贷差更小了，盈利能力更差了，明显不利于银行股，而银行股又是股市中规模最大的一个行业，显然又不利于股市；但再反过来说，非对称降息所体现出的存款利率市场化的加速，彰显了金融改革红利，利好民营银行和互联网金融，对这些板块的股票显然是好消息。

那我请问你，降息对股市到底是好消息还是坏消息呢？

力哥理财物语：时间是验证宇宙一切的法则，时间赋予事物存在的意义。

警句：风随着意思吹，你听见风的声音，却不知道风从哪里来，要到哪里去。

第4章 如何在肮脏的A股赚干净的钱？

人心的疯狂不可测

降息对股市到底是好消息还是坏消息呢？这个问题的正确答案是：**在牛市中好消息是好消息，坏消息也是好消息，没有消息还是好消息。而在熊市中，坏消息是坏消息，好消息也是坏消息，没有消息还是坏消息。**

听上去有点像绕口令啊。因为牛市中投资者都很乐观，认为利空出尽是利多，这是最后一个坏消息，以后剩下的就都是好消息了。而没有消息则认为天下太平，股市走牛的趋势不会改变，还是好消息。但在熊市中投资者都很悲观，认为利多出尽是利空，这是最后一个好消息了，以后剩下的可不都得是坏消息了吗？没有消息则意味着没有好消息能改变市场的低迷氛围，所以还是坏消息。这次央行降息后股市大涨，不就可以反过来证明现在市场已经处于牛市状态了吗？

你听明白了没有？因为大部分投资者实际上是非理性的，就像正在看文章的你一样，用理性逻辑思维建立起来的经济学理论怎么可能预测准人性的疯狂指数呢？结果就是**很多经济学家根据他的经济理论模型去炒股，结果都会输得很惨，还不如他老婆炒得好，甚至还不如黑猩猩随便扔飞镖选的股票好。**

所以我一直说，**如果我对股市的预测错了，再正常不过，因为我是人，是人一定会犯错，所以我也不是完全相信我本人对股市的判断。如果预测对了，那就是我狗屎运，我感谢上帝给予我财富。**

“神”才是股神

作为仅仅靠投资成为世界超级富豪的史上最伟大的投资家，巴菲特在早年也曾学习过技术分析，但他最终却选择了价值投资。说白了，就是不去预测市场会怎么走，**不去预测市场会多疯狂，而只是耐心等待，等待市场先生发疯犯错的时候，等待别人都很恐惧地以很低的价格抛售股票的时候，乘机进场捞便宜货，这就叫价值投资。**

与其说巴菲特是股神，还不如说巴菲特不过分依赖自己的智慧，结果反而成了最接近

神的人。如果说这个世界上有股神存在的话，那这个股神一定不是人，而是那个看不见摸不着的“神”本身。

因为“神”没有人性的弱点，“神”不会贪婪和恐惧，“神”不用吃喝拉撒养家糊口，不需要在股市中赚钱，他是一个超然的第三方的存在，所以“神”可以超越人的局限性，知晓一切影响股市的因素。可惜我们都不是神，我们都有自己作为人的局限性，我们无法超越时空，无法超越自身的欲望和需求，因此我们都会在投资理财的道路上犯错。

你在理财这个圈子里遇到的人越多，你就越能发现一个规律：**一个人的投资观和他最终能获得多少财富，是由他的人生观、世界观、价值观所决定的。思路决定出路，性格决定命运。很多时候我们对股市的理解或者说对任何一个投资品乃至对理财本身的理解都是很片面的，只能看到其中的一个面，而无法看到股市全部的真相。**

聪明人不炒股？

著名媒体人吴晓波老师在他的自媒体平台上发表了一篇文章，叫《我为什么从来不炒股》。他在文章中表示，他不炒股有三个原因。

第一，中国股市从诞生的第一天起就是个怪胎，没有完善的顶层设计，上市公司财务报表造假司空见惯，而证监会的不作为，就算和足协比起来，呵呵，我就不多说了，不然要被请去喝咖啡了。

最关键的是，中国股市的创立初衷就不是为了让投资者赚钱，让居民增加财产性收入，而是努力让国有企业上市融资圈钱。说白了，就是变着法子拿老百姓的钱把国企做大做强。纽交所墙上写着一句话：“保护小股东的利益就是保护所有股东利益”，而在中国股市这话要倒过来写，叫“保护大股东的利益就是保护国家利益”。至于中小股东，就是我们这些散户的利益，呵呵，老子管你死活！

第二，中国股市里的企业从来没有把股价视为公司价值的晴雨表，因此巴菲特的价值投资理论在中国长期水土不服，许多号称巴菲特信徒的人其实都是伪价值投资者，像但斌这种人，在茅台股价涨到300元时还在拼命叫人家买，你这算哪门子的价值投资？巴菲特看到你这种价值投资要笑掉大牙的好不好。

就像吴敬琏老先生在2001年时说的，最近他又重新提到了这个观点，就是**中国股市很像一个赌场。但赌场也有规矩，比如你不能看别人的牌。而在中国股市，有些人可以看别人的牌，可以作弊抽老千，可以坐庄、炒作、操纵股价。**中国股市根本

不是教科书上说的因为上市公司盈利增长所以股价上涨那么简单，背后有着无数错综复杂的潜规则，把我们这些啥都不懂的散户当羊一样屠宰。

第三，中国股市的表现，和中国宏观经济的表现也没关系，它是标准的政策市，政府的行政权力可以在很大程度上操控这个市场。

股市主要为国企圈钱服务，股价不反映企业价值，股市不反映经济走势——这三点理由让吴晓波认为中国股市只是一个投机炒作的工具，根本不具备投资价值，所以他坚决不炒股。

这让力哥想起了经典港剧《大时代》里，“股神”叶天传授给刘青云扮演的方展博的股票必胜法则——

股市原意，乃让集资搜资有其地，社会向荣，人皆有赚。惜人性贪婪，耗尽心思，巧取豪夺，乐土成炼狱，血雨腥风，杀戮不息，无数人倾家荡产输性命，胜者则丧良知人格。余于股坛数十载，未尝见一真正赢者，智者应知此乃一处永无赢家之战。取胜唯一法：及早离去。

好一个“及早离去”，说白了，就是叫聪明人不要去炒股。这也是力哥身边许多很聪明的很有主见的朋友的观点。

上善若水

吴晓波和叶天说的这些有没有道理？有。但他们有没有看到股市全部的真相呢？没有。他们都只看到了股市的阴暗面。而且吴晓波对中国股市阴暗面的认识还有许多值得商榷的地方，其实他对中国股市的认知还停留在十多年前。试想一下，一个从来不炒股的理论派，怎么可能会对股市有最深刻的洞察呢？

任何一个事物都是立体多面的，一个成功的投资者，必须要有看到投资对象阴暗面（投资风险）的能力，但绝不能整天定睛于阴暗面，而忽视了其身上的闪光点（投资机会）。只有乐观主义者才能最终在股市里赚到大钱。

退一万步说，就算这些阴暗面都是事实，难道股市就一定不能为我们老百姓理财做贡献吗？

未必。

吴晓波和叶天的逻辑起点都是把股市看成一个投资者之间你死我活搏斗的战场或赌

场，因为国企要赚钱，庄家要赚钱，普通散户就只有任人宰割的命，因此逻辑上说只有不炒股才是最安全的。但如果你像我上面说的，**不要把股市看成一个你死我活的战场或赌场，不要总想着战胜市场，战胜对手，就像巴菲特那样，不要试图去预测市场，只要耐心等待市场先生犯错，那么你的投资从长期看一定不会亏钱，也就一定不会成为市场里的输家。**

用周立波的话说，做股票最关键的是心态，最高境界要做到“涨跌不惊，闲看庭前花开花落；盈亏随意，任由天外云卷云舒”。周立波说：“如果你做股票能做到这种境界，你基本上已经不是人了。”

是啊，对绝大多数人来说，买股票就是为了赚钱，赚了开心亏了难过不是理所当然的吗？怎么可能做到涨跌不惊，盈亏随意呢？但是道家说，上善若水。为什么？因为水不争，**你应该用不争的甚至有点傻兮兮的心态去进行股票投资，而不是用战胜对手的必胜心态去炒股票。当你的投资心态无限接近水，或者说无限接近“神”的时候，你才有可能依靠投资股市实现一辈子的资产永续增值，而不止是抓住一次牛市，赚一票走人。**

力哥自认为不是那种炒股票天分很高的人，所以我一直在寻找一种让我一辈子都能安稳稳在股市中赚到钱的投资策略，很幸运的是，结合巴菲特的价值投资理念，结合指数基金这种投资工具，再结合基金定投的投资策略，我还真总结出了一套适合普通人的“股市必胜法则”，一共28个字——

价值投资为指导，趋势投资为技巧，指数投资为工具，傻瓜投资为信念。

力哥理财物语：上善若水，不争方能不输。

思考：如何让自己的投资心态无限接近“神”？

第5章 非看不可的股市必胜法则！

力哥说股票，这章你非看不可！力哥总结了一套28个字的股市必胜法则——**价值投资为指导，趋势投资为技巧，指数投资为工具，傻瓜投资为信念。**今天我就来给你一句一句说明白了。

价值投资为指导

巴菲特的价值投资理念其实非常简单，就是克服恐惧，战胜贪婪，当股价跌到一定安全边际以下就买入，涨到泡沫出现到一定程度后就卖出。不去追问股票为什么涨，为什么跌，也不用自己的智慧去预测明天股票的涨跌。至于股票跌到什么程度才算跌入安全边际内，股票涨到什么程度才算泡沫很大，这就一千个人有一千个哈姆雷特了，这也是巴菲特的价值投资很难模仿的原因所在。

像我之前说的市净率这个指标，在判断股价是否跌入安全边际内的时候就非常有效，一般破净的股票安全边际都比较高，但也不是绝对的，还要看这个股票的盈利前景。这就要讲到另一个更常用的指标，**市盈率，即股价除以每股净收益的值。**

比如说这家上市公司一共发行了1亿股股票，去年的净收益也就是公司纯利润也正好是1个亿，那每股净收益就是 $1\text{亿} \div 1\text{亿} = 1\text{元}$ 。如果此时这个公司的股价是20元，那市盈率就是20倍，意思是假如公司今后一直能获得像去年那样的收益水平，那你的投资要过20年才能回本。**你要判断现在的股价到底是太便宜了还是太贵了，市盈率是最直观的一个指标。**

像A股市场过去几轮熊市最低点的市盈率都在十几倍，牛市最高点都在60多倍，但这不是绝对的。总体来看，A股市盈率重心在不断下移。

但巴菲特最常用的指标还不是市盈率，而是未来自由现金流的折现。这个光听名字就知道很复杂，算起来也的确很复杂，真的不太适合我们普通散户，我就不具体介绍了。但就算是巴菲特这样的牛人，用这套很牛逼的价值投资理念去选股票，也经常会有看走眼，巴菲特投资亏损的案例也很多，我就不细说了。

你想，**连巴菲特都会看走眼，就更不要说我们小老百姓自己挑出来的股票**

了，更何况中国股市普遍存在暗箱操作、庄家控盘、财务造假、ST垃圾股满天飞的情况。顺便说一句，ST是英文Special Treatment的缩写，意思是特别处理。为啥要特别处理呢？因为你这家公司亏钱了呗，通过给你戴一项ST的帽子，提醒投资者这个股票很危险，不要轻易投资。

但因为中国股市现在还不是注册制，只要达标的企业都能上市，而是审批制，得证监会批准你上市才能上市，你得排队叫号慢慢等。许多企业等不及了，就想通过把已经上市的ST股票的那个壳给买下来，从而实现曲线上市，这就叫股票重组。一旦有个很牛逼的公司重组了这个ST股票，那可不就是草鸡变凤凰了吗？所以许多中国股民特别喜欢炒ST股票。力哥是不建议大家炒，风险太大太吓人了，尤其是2015年，股票发行注册制改革很有可能要动真格了，所以这类ST股票的风险更大了。

说回来，总之，**巴菲特的价值投资理论其实并不适合我们普通散户，我们既不具备巴菲特的投资眼光，而巴菲特的这套理论也不适合中国股市的股情。**但有一种办法可以充分利用价值投资的优点，又避免价值投资的缺陷。那就要说到第二句和第三句话：趋势投资为技巧，指数投资为工具。

趋势投资为技巧，指数投资为工具

既然我们选不准值得投资的好股票，那我们就不买个股了，直接买大盘，也就是买指数基金不就好了吗？这样我们就规避了选股的风险，不会出现只赚指数不赚钱，也就是所谓的满仓踏空的尴尬情况。

当大盘跌到安全边际以下的时候，我们直接买入指数基金，当大盘涨到泡沫很高的时候，我们再卖出，不就行了吗？我之前说过，如果一定要说变化莫测的股市存在什么永恒不变的规律，那就是跌久必涨，涨久必跌，否极泰来，牛熊转换。

而且只要这个国家的经济还在往上走，那股市长期看一定也会往上走。我们不要老想着战胜市场，我们只要顺着那一轮又一轮的牛熊转换的趋势走就可以了。**在潜伏期的后期开始买入，在醒悟期加码买入，狂热期的前期坚决持有，在狂热期的后期坚决抛售，在幻灭期则彻底远离股市，这就叫顺势而为，以趋势投资为技巧。**

你可能会说，这不是废话吗？我也想买在熊市最低点，抛在牛市最高点，但臣妾做不到啊！潜伏期长着呢，我怎么知道现在应该远离股市还是慢慢买入呢？狂热期又很短，我怎么判断现在应该继续贪婪还是开始恐惧呢？

这就要回到我上面说的价值投资为指导。

1+2+3

个股的安全边际很难判断，但判断大盘的安全边际相对容易点。因为只要经济还在向上走，那这一轮牛市的高点一般都会高于上一轮牛市的高点，这一轮熊市的低点同样也高于上一轮熊市的低点。这就给我们判断大盘指数的安全边际提供了历史参考坐标。比如2001年牛市高点是2245点，2007年牛市高点则是6124点，2005年熊市低点是998点，2008年熊市低点则是1664点，而经过2009年大反弹到3478点后，之后几年的最低点继续上升到了2013年的1849点。

由此我们可以推算出两个数字：**一是新一轮牛市的最高点应该会超过6124点，二是新一轮牛市结束之后的新一轮熊市的低点则会超过1849点。**

因此答案很简单，既然在牛市中股市的整体趋势是向上的，向下的回调都是暂时的，**那在牛市中进行波段操作就不如长期持有划算，因为你阶段性踏空的概率会远远超过你阶段性逃顶的概率。持有到什么时候可以抛掉呢？胆小的投资者在A股平均市盈率达到40~45倍的时候就可以抛掉了，胆子大的在市盈率达到50~55倍的时候也一定要抛了，一旦抛掉了就卸载股市交易软件，就算股市还在疯涨也绝对不再看了。**

力哥不是算命先生，不可能掐指一算，就准确算出这轮牛市顶点的点位。

而当熊市来了以后，就是完全不同的另一种玩法。因为在熊市的初期，也就是所谓的幻灭期，股市的整体趋势是向下的，向上的反弹都是昙花一现，这时就应该继续远离股市，该干啥干啥，这一时期少则一年，多则两年。

等过了幻灭期，进入潜伏期后，熊市的可怕才真正体现出来，那就是不停在比较低的点位上下折腾，甚至会不断创出新低，从而反复消磨投资者的意志，这时你就必须要自己设定一个安全边际，只有在安全边际以下的点位，才能参与投资。比如说下一轮熊市，力哥暂时给我自己设定的安全边际是3000点，只有当指数跌回到3000点下方时，我才会入场。

傻瓜投资为信念

可还有个问题，从3000点到1849点之间还有1000多点的差距呢，假如指数在跌回3000点后，继续下跌到2000点，并且又是连续好几年没有重新反弹到3000点上方的话，那我的投资岂不是又长期套牢了？那就算设定了安全边际不也一样不安全吗？

这就要说到最后也是最关键的一句话，傻瓜投资为信念。具体来说就是通过基金定投这样一种投资策略来分散风险，避免一次性投资的时候，正好买在了高位，导致套牢后没有更多后续资金可以跟进解套。

比如说在下一轮熊市中，指数好不容易又重新跌回到了3000点，但我不知道指数还会不会继续跌，这时我就把自己设定为一个无知者无畏的傻子，既不贪婪，也不恐惧，开始一点点定投基金。假如定投没多久，指数就反弹上去了，那我很快就赚钱，只不过赚少了点，假如指数继续下跌，那么正合我意，我花一样的价钱，就能以更低的成本买到更多的指数基金，同时也把我整体的成本给降了下来。

指数跌得越厉害，我就买得越多，这样成本下降就会越明显。就算指数从3000点继续一路跌回到2000点又如何？因为持续加码定投，导致指数跌到2000点的时候，我的持仓均价只有2200~2300点。只要指数反弹一下，我的亏损就磨平了。再来了个稍微大点的反弹，我就赚了。而且因为在下跌过程中持续加码投资，跌得越深，反弹后我赚到的钱就越多。如果运气好，**重新反弹到3000点以上或者我的定投已经赚到15%~20%收益了，我就马上把所有定投的基金一次性赎回，获利了结。**

因为牛市中要敢于赚钱，不要轻易获利了结，熊市中则要小心赚钱，只要赚到比你买P2P还要高的收益，你就知足吧。等到指数又重新跌回到3000点下方后，继续开始定投，继续主动买套，继续等待反弹时获利了结。这就叫作涨跌随意，盈亏不惊，因为不管股市怎么走，最后你都能赚钱，正所谓一切尽在掌握。

而当熊市已经持续了比较长的一段时间，比如4年以上，此时你的定投策略就可以从波段操作转变为长期持有。原因就在于我虽然不知道股市什么时候会由熊转牛，但熊市持续时间越久，新一轮牛市到来的概率就越大，此时，我继续波段操作的收益可能就不如我长期持有，坐等新一轮牛市到来的潜在收益高。

好，最后归纳一下力哥自创的股市必胜法则。那就是要有三个心。

一是相信股市永远会不停地牛熊转换，牛市总有一天会到来的信心。二是在漫漫熊市中坚持定投，耐得住寂寞的耐心。三是在熊市最黑暗的时候敢于买入并在牛市中敢于持有的决心。只要三心合一，知行合一，股市投资必将无往不胜！

力哥理财物语：价值投资为指导，趋势投资为技巧，指数投资为工具，傻瓜投资为信念。

信念：跟着力哥走，理财不用愁！

第6章

中国未来20年最大的投资机遇在哪里？

今天继续讲坚盾医药股的故事。

低得吓人的出生率

先和大家讲个小故事，力哥很喜欢台湾，去过好几次台湾了，以后有机会和大家聊聊我在台湾的见闻和感悟。在2013年去台湾的时候，我在高雄坐taxi，那个司机和北京的哥一样很会聊，就和我们聊啊聊，聊到台湾人口问题时，这个司机长叹一口气，说：“你是不知道，台湾去年创下了一个世界纪录，我们的人口生育率只有1.2，排名世界倒数第一，现在年轻人都不要生baby了，当局说如果再这样下去的话，台湾最快在2019年人口就会零增长，以后人会越来越少，你说台湾以后可怎么办呢？”

听到这番话，力哥只能在心中“呵呵”两声。我怕吓到他，所以没敢告诉他，上海从1993年开始人口就负增长了，当时上海人口1300万，今天真正土生土长的上海人只有1200万左右，但每天挤在这座城市里的人却超过了2600万，因为全国全世界的人都在往上海挤，哪怕是台湾人到大陆来发展也最喜欢往上海挤，上海的古北、虹桥这些地方居住了好几十万台商。

那你猜猜看上海现在的人口出生率有多少？

只有0.7！

和上海比，台湾的人口出生率已经很高了好不好。就算不和上海比，和整个中国大陆比，2010年我国第六次人口普查的结果显示，当年生育率只有1.18，哪怕2014年政府终于放开了单独二胎政策，实际申请二胎的人数也远少于预期。

这什么意思？就是说一对健康的成年夫妻平均只生1.18个宝宝，而要维持人口代际平衡的正常的世代更替生育率至少要达到2.1以上，就是一对夫妻生2.1个宝宝，因为要多生一点以防孩子夭折或者未成年之前就意外死亡。

你看，问题就来了。一方面，我们的老百姓越来越不喜欢生孩子，另一方面，我们的生活水平医疗水平都大幅提高了，导致人均预期寿命也大幅提高了。1949年中国人均预期寿命只有40多岁，而现在已经将近75岁了，像上海这种社会发展水平已经达到发达国家水

平的地区，人均寿命更是达到了83岁。这是什么概念？这和长寿王国日本的人均寿命差不多了，在全世界排名数一数二了。

年轻人不肯要孩子，老人又普遍寿命长，结果就是社会人口结构的老龄化。

中国的老龄化危机

一般来说，当一个国家60岁以上老人占人口总数的10%，或65岁以上老人占人口总数的7%，就可以说这个国家进入老龄化社会了。中国现在60岁以上老人占15%，65岁以上老人占10%，已经是老龄化社会了，而老龄化最严重的上海60岁以上老人已经占到26%了，处于深度老龄化社会，所以每年过年的时候上海基本都处于半瘫痪状态，因为上千万外来劳动力都回家了。

其实中国过去30多年之所以能创造经济奇迹，就是依靠压低几大生产要素，从而压低商品价格，让中国制造在全球市场获得强大的竞争力。

哪几大要素呢？**一是很低的土地成本，二是很低的税收成本，三是很低的环保成本，四是很低的劳动力成本。可惜，这四个低成本，今天一个都不在了，所以中国经济才必须要转型升级。**而这四个低成本中，起到最核心作用的是低劳动力成本，马克思早就说了，“劳动是财富之父，土地是财富之母”。

在过去30年中，中国有无数出生在农村的年轻人不想像父辈那样一辈子都面朝黄土背朝天，而想变成城里人，所以他们进入了富士康的工厂，进入到了全球化的生产体系中，从而造就了中国世界工厂的地位。

而今天，整整两代人的人口红利正在快速消失。我们的年轻人不够用了，或者说，年轻的廉价劳动力不够用了。

在今天，中国已经跨越了刘易斯拐点，就是从劳动力过剩，中国啥都缺，就是不缺人的状态，变成了劳动力短缺，中国人越来越值钱的状态。你看现在许多行业都招工难，尤其是马路上的饭店，几乎家家户户门口都贴着招工信息，因为越来越多的年轻人不愿意干这些又脏又累又没有出息的体力活。这个趋势未来会越来越明显。

在今天，中国城市化进程的正面作用还可以抵消老龄化进程带来的负面作用，就是虽然上海土著人口持续20多年负增长，但还是有更多的农村人涌进来给上海增添经济活力。**但从2015年往后看，中国的人口红利即将耗尽，城市里的退休老人会超过涌入城市的年轻人。到那时，不好意思，中国经济奇迹必然会熄火！**

中国能否逆转老龄化？

就像今天的欧洲和日本的情况一样，因为受消费主义、享乐主义、自我主义思潮的影响，再加上年轻人生活压力大，导致许多欧洲和日本的年轻人打死也不生孩子，这是导致今天欧洲和日本经济萎靡不振的根本原因。

老龄化为什么那么可怕？因为年轻人既有强大的劳动能力，又有强烈的消费欲望，有供给有需求，经济才会蒸蒸日上，而老年人，即没什么劳动能力，又没什么消费欲望，每天不是窝在家里看电视就是去跳跳广场舞，攒了点钱也是为以后养老看病用的，平时舍不得多花，那这个国家的经济自然就不行了。

当然欧洲经济差和福利制度太好，本来就不多的年轻人还特别懒，特别没拼搏精神有很大关系。而日本经济不好和日本是单一民族国家，不愿意开放移民，从海外吸收劳动力也有关系。

那你说美国也是发达国家，美国人均寿命也在不断增长，为什么现在美国经济依然很牛逼呢？

一是因为美国和日本不一样，美国本来就是个移民国家，它愿意打开国门，吸收全世界的人才为它服务，所以美国的科技创新成就不是光靠美国人实现的，而是全世界最聪明的人一起帮忙实现的。

二是美国和欧洲也不一样，美国的年轻人还愿意多生孩子，这和基督教文化有关系。美国建国200多年来的主流文化是由WASP所引领的，就是白人盎格鲁-撒克逊新教徒，美国历任总统中只有肯尼迪和奥巴马不是WASP，肯尼迪是天主教徒，奥巴马是黑人。可见WASP直到今天还是美国政治经济文化上的精英阶层。

而这些人宗教意识非常强，《圣经》里上帝明确说，“你们要生养众多，遍满这地”，所以这些主导美国社会文化走向的人特别爱生孩子，一般都生两三个甚至更多，就像电视剧《成长的烦恼》里表现的一样。

所以你不要以为美国人都很崇尚个人，都很开放，其实大部分美国人是很保守、很顾家的，反而是今天欧洲年轻人中有虔诚的宗教信仰的越来越少了，越来越自我，越来越叛逆，吸大麻的，搞同性恋的人越来越多，所以人口出生率上欧洲要比美国差了很多。

那你说中国未来有没有可能像美国那样逆转老龄化呢？

我认为绝不可能。

一是因为中国现在人口总量还是太大，中国不可能大幅放开移民政策，让更多的非洲兄弟把广州给占了，**二是如果没有强大的传统文化尤其是宗教信仰的支撑，像现在的美国和许多伊斯兰国家那样，那只要经济越发达，出生率一定越低，全世界都是这个规律。**

很可惜，中国的传统文化虽然很强调传宗接代，但今天年青一代中国人，尤其是大城市里的年轻人，这种意识已经越来越淡薄了。哪怕是在传统文化影响比较强的农村地区，也不像过去那样拼命生孩子了，大部分都只生一个娃，如果第一胎是女娃，那最多再生一胎，如果第二胎还是女娃，一般不会像黄宏演的《超生游击队》那样再生第三胎了。

所以结论很清楚，**老龄化将成为压垮中国经济的最后一根稻草。**

那什么时候中国经济会被压垮呢？

力哥看过许多资料，大部分都认为中国老龄化的最高峰将出现在10~15年之后，也就是2027年和2028年前后。到那时，中国经济奇迹必然会终结。当然中国经济也不至于说会崩溃，但每年7%的经济增速肯定是达不到了。

老龄化机遇

那在中国老龄化进程逐渐超越城市化进程的这十多年里，哪些产业是最值得投资的呢？

没错！所有和老年人需求相关的行业和职业都会大有前途。

比如说针对老年人的食品饮料，针对老年人的旅游产品，针对老年人的再婚交友服务，还有老年大学、养老院、养老地产……

养老地产这个概念现在很火，以后候鸟养老法会很流行，就是冬天往南飞，夏天往北飞。你看海南的房子卖得那么好，就是很多人准备以后养老用。还有像给老人用的智能化轮椅，这将来的需求也会很大。

尤其是针对老人的护理行业将会迎来爆炸式增长。因为年纪大了，身子骨不行了，各种毛病都会出来，所以就特别需要有人陪护，过去养一堆孩子，老大、老二、老三可以轮流来照顾，现在都独生子女，子女不要上班吗？不要照顾小孩吗？请问你老了能指望他整天来伺候你吗？更不要说越来越多的丁克家庭了，老了谁来照顾他们呢？

所以这个需求只能从家庭转移到社会上，变成一种社会服务，你要花钱去买。可都说

将来年轻人少，老年人多，而且照顾老人是一件又累又没有成就感的体力活，有几个年轻人愿意干呢？这个市场严重供不应求，那这个行业可不得是钱途无量吗？

中国最大的投资机会

不过在股市上，这些行业未来的增长还是有一定的不确定性，你知道哪个老年食品会卖得最好？你知道哪个养老地产会火起来？你知道哪家生产的轮椅最受欢迎？你不知道，但有一个行业一定会大红大紫，那就是医药。

因为中国的老龄化和欧美日本还不一样，他们叫先富后老，成为发达国家以后才迎来老龄化危机，而我们则是未富先老。中国老百姓整体上看还比较穷，中国还是发展中国家，但因为计划生育，因为科技和医疗水平的大幅提高，我们提前迎来了老龄化。

对于大部分还不那么富裕的老人来说，我可以不去海南买房子，我可以不住养老院，我可以不买那些老年保健食品，**但有一样东西是我必须要买的，那就是药——因为我不吃药会死。**

我曾经说过，现在电视上就三类节目最受欢迎，**一是教你赚钱的投资理财节目，因为人活着就得花钱嘛。二是娱乐节目，因为钱不成问题的时候，我们就要用钱去购买快乐。三是养生保健类节目，因为我希望能一直这样开开心心活下去。**

所谓的养老钱说到底就是保命钱，就是当我生病的时候，我还有钱能看病吃药，不说生活质量好不好，至少能让我活下去。

老龄化是中国也是全世界未来面临的最大的挑战，但挑战的背后也有机遇。最大的机遇不是什么养老地产，因为绝大多数的老人没有钱去住设施先进、护理完备的养老院，更没钱去海南买房养老，大部分老人只能非常无奈地住在家里——看病，吃药，等死……

所以未来20年，医药行业是中国最大的投资机会。

顺便说一句，如果你以后不想成为大部分老人中的一员，那你就要赶紧跟着力哥学理财，在退休之前实现财务自由。

那具体该买哪个医药股呢？

市场上的医药股超过一百个，又那么复杂，力哥也不是学医的，不敢在这里信口开河，胡乱推荐。如果你也看不准哪个医药股最有前途，不妨就买一个医药保健行业的基

金。

医药行业是最典型的非周期性行业，防御性特别强，就是当牛市结束，券商股飞流直下三千尺的时候，它跌起来没那么厉害，有时候在熊市里也会涨得不错。

力哥理财物语：医药股是老龄化中国最大的投资机遇。

思考：你将老何所依？

第7章 穹顶之下的股市红利

今天说环保股的故事。

中国人最敏感的神经

2015年2月28日，许多人还沉浸在过年的喜庆气氛中，突然一夜之间，打开手机，所有人都在聊柴静和她的那部纪录片——《穹顶之下》。

那天因为是周末，结果到了3月2日周一股市一开盘，不得了！环保股或者叫柴静概念股疯狂上涨，两个跟踪环保板块的分级基金——申万菱信中证环保产业指数分级B，简称环保B，和新华中证环保产业指数分级B，简称NCF环保B——都死死地钉在涨停板上。在2015年3月和4月的这一波牛市主升浪行情中，环保股也是涨得非常牛逼。

当然力哥说这话绝对不是事后诸葛亮。在这轮牛市开始以前，力哥就一直推荐环保板块，就算没有这部横空出世的《穹顶之下》，我相信环保股在这轮牛市中也会给你带来很不错的回报。

当然，今天力哥不想聊柴静这个人的的是是非非，包括她怀孕时是不是抽烟的问题，也不想聊《穹顶之下》这部纪录片里是否有这样那样的科学或者数据上的硬伤。我想说的是，为什么一夜之间，这部纪录片就突然火了？

柴静的个人影响力和她讲故事的水平是一方面，这部纪录片本身的制作水准很高是一方面，柴静团队成功的营销策略是一方面，但归根到底，这些都是辅助性的因素。

一部纪录片要火，或者说任何一个作品要火，归根到底还是要内容吸引人。就算力哥唱歌唱得再好听，但力哥讲的内容没有干货，那你也肯定不要听的嘛。**而柴进的这部纪录片恰巧触及今天所有中国人最敏感的神经——雾霾。**

没有安全感的国人

在过去，有钱的中国人要移民的原因可以有许多。比如中国的政治风险比较高，国外

的生活水平比较高，人的素质比较高，教育水平比较高等等，但今天，只需要一个理由就可以一票否决——那就是每次我带着孩子回到北京的时候，孩子都会不停咳嗽、哮喘、喉咙发炎……天天要带着口罩出门。但只要飞去澳洲、加拿大，孩子这些毛病都没有了，所以我没有办法继续留在北京了。北京已经是一个不适合人类居住，不对，是不适合人类生存的地方了！

我说过，为什么医药股看涨？就是因为这些药是老人用来保命的，非买不可的。人类在这个世界上真正的刚性需求只有这么三样：清洁的食物、清洁的水、清洁的空气。除此之外的所有东西都不是真正意义上的刚需。

开发商老喜欢说某某购房者属于刚性需求，婚房属于刚需，是丈母娘推高了房价……我呸！哪条法律规定不买房就不能结婚的？谁规定租房就不能结婚的？大米、面粉、白开水属于刚性需求，因为不吃不喝要死人，买不起房大不了就租房喽，实在不行我住窑洞也可以，死不掉的。

但问题在于，**今天越来越多的中国人就是在清洁的食物、清洁的水和清洁的空气这三样真正意义的刚需上完全没有安全感。**新闻里一天到晚都是各种各样的食品质量问题，各种各样的水质污染，各种各样的大气污染，各种各样的土壤污染。

我记得十多年前我在上初中的时候，江爷爷就提出了可持续发展战略，这个战略后来到胡伯伯时期就变成了写入党章的科学发展观。

虽然白纸黑字写下来我们说我们不能走发达国家先污染后治污的老路，一定要立足长远，福泽子孙。呵呵，可是，没啥用！

一晃十多年过去了，今天我们都知道中国已经无可奈何地走上先污染后治污的老路。今天的中国经济是起来了，但环境也彻底被糟蹋了。

我死后，哪管洪水滔天？

我就举一个例子。小时候我很喜欢集邮，买过一套1982年发行的白鳍豚的邮票，这套邮票现在也很值钱，以后我再和你细说。

当时白鳍豚在我国的位置和大熊猫一样，是国宝，但就在改革开放以后这短短二三十年的时间里，长江里白鳍豚的数量迅速减少，到了2000年以后，这个在长江里生活了2500万年的活化石，基本上就已经灭绝了。所以现在许多00后的孩子压根就没听说过这世界上还曾经有过白鳍豚这个东西。

长江里除了白鳍豚还有一种叫长江江豚，只是原本没有白鳍豚那么有名，但也是国家二级保护动物，可惜今天江豚也已经濒临灭绝了——也可能已经灭绝了。还有一种已经在地球上存活了上亿年的野生中华鲟基本上也离灭绝不远了。

为什么？

一是因为长江沿岸的各种工厂明着暗着拼命往长江里排污，导致长江水质严重恶化；二是因为过度捕捞，竭泽而渔导致长江中的食物资源锐减；三是因为江豚和白鳍豚都是靠声呐回声定位，但轮船螺旋桨的声音会误导江豚，导致被螺旋桨绞死，这也是由于长江繁忙的航运造成的；四是因为万恶的三峡大坝，阻断了这些洄游生物的生命通道。

这几个原因统统都是由于中国人的短视和贪婪造成的，我们在过去30多年里就是一个劲儿地赚快钱，赚现钱。用法国国王路易十五的话说：“我死后，哪管洪水滔天？”可惜的是，我们这一代人还没有死，就已经尝到了污染带来的可怕后果，雾霾只是其中最明显的一个报应。

用佛家的话说，这叫作现世报。就是我们这辈子所造的恶业在这辈子马上呈现出来相应的果报。你、我、他……我们每一个生活在这片土地上的人，对此都负有不可推卸的责任。

说来也巧，在《穹顶之下》里露过脸，还仗义执言说过几句良心话的山西省环保厅厅长刘向东，在《穹顶之下》播出还不到一个月的时间里，就因为腐败问题被抓起来了。

当然今天力哥不是要讲如何从制度上来解决环保困局，而是想告诉你，站在当下，以《穹顶之下》的出现为标志，中国将进入一个新的时代。

过去30多年，中国东部沿海的发达板块已经完成了工业革命，顺带完成了信息技术革命，而从今往后的30多年，我们的中西部欠发达板块依然还要走先污染后治污的工业化道路，但东部沿海地区将走上后工业化的发展道路。

换句话说，在中国的东部地区，环保产业将从过去乏人问津的亏钱买卖变成人人争抢的香饽饽，因为政府会大力扶持，消费者也有强烈的需求，无论是减少污染的产业，还是治理污染的产业。

在那么多杂七杂八的环保产业中，力哥最看好哪一个呢？

我最看好的是新能源。

新能源革命

一个国家的经济要不断发展，就要有新的经济增长点，而发掘新的经济增长点就要发掘消费者新的需求。为什么过去200年的工业革命创造了巨大的财富？就是因为依靠工业生产创造了大量前所未有的需求。

而最新的这一轮经济增长点就是始于2000年前后的互联网革命，而到了今天，第二波互联网革命或者叫移动互联网革命再次引爆了新的经济增长点，所以“互联网+”才这么火。

而下一个引爆经济增长点的地方，我认为两个产业最有可能，一是生物制药产业，将可能极大提高人类的寿命，这个需求无限广大。二是今天说的环保产业或者说新能源产业将从无到有极大刺激消费增长。

其中最具代表性的一个行业就是新能源汽车。

今天大气污染最大的罪魁祸首就是汽车的尾气排放。而依靠电能驱动的新能源汽车就可以彻底避免这个问题。但为什么现在新能源汽车还是无法大规模普及呢？

一是因为充电桩的问题，这个问题个人很难解决，需要政府花大笔资金去健全充电的基础设施，只要政府下决心，这其实是能做到的。

第二个原因就是油价还不够贵。油价越贵，就会有越多的人去买新能源车，而油价像现在这么便宜，从经济理性角度出发，许多人就不愿意去换新能源车。

第三个问题是现在电动车的电池技术还不够强，续航里程还是达不到燃油汽车的水平，而且价格也比较贵，但未来随着技术进步，这个问题会逐渐解决的。

假如不久的将来这些问题都解决了，就意味着今天中国上亿辆汽车都将逐渐更新换代，这个市场有多大，你能想象吗？

还有个问题，电动汽车表面上看是比燃油汽车更清洁，但请问这电是哪里来的？

中国最主要是靠火力发电，火力发电就要烧煤，烧煤也会产生大量的污染，所以这就需要整个能源产业更新换代，从现在火力发电为主，变成靠太阳能、水能、风能、潮汐能、沼气能、核能这些清洁能源来发电，这又是一个很大的故事了。

但是话说回来，环保产业的故事虽然讲起来激动人心，但不一定真能赚大钱。你想想看，**为什么我们过去没有发现环保产业那么赚钱呢？因为靠保护环境赚钱要比靠破坏环境赚钱难得多**，这就是我说的引爆中国经济奇迹的四个低成本要素中的环境成本。

但不管怎么说，在未来很长一段时间里，投资环保产业，讲环保产业的故事一定是一件政治正确的，受政府和老百姓欢迎的事情。

最后，尽管争议很多，但还是让我们一起对柴静和她的团队所做的努力表示感谢。这部《穹顶之下》就像中国版的《寂静的春天》，对中国环境保护事业的发展将起到里程碑式的意义。让我们共同祝愿，中国未来的环境会变得越来越好。

力哥理财物语：未来投资环保产业一定是一件政治正确的事。

思考：你认为新能源汽车还需要多久才能普及？

第8章

炒股能靠技术分析赚钱吗？

投资的本质就是价值投资

不知道大家有没有发现，在股市中，有两种人往往特别骄傲，觉得自己特别高人一等。一种人开口就是“我有消息的”。**这句话的潜台词就是，我有消息而你没有消息，我能抽老千看到你的底牌，而你看不到我的底牌，所以这盘赌局，我赢定了！**

还有一种人开口就是“我懂技术的”，然后就是各种各样技术分析的术语吧啦吧啦蹦出来，反正你也听不懂啥意思。**这句话的潜台词就是，我懂技术而你不懂技术，我是拿着AK47在股市里闯荡的，而你是拿着大刀长矛冲进来的。我手里有指路明灯，而你是黑灯瞎火瞎打瞎撞，我们手里拿的工具有天壤之别，所以我一定赢，你一定输。**

按照投资所遵循的理念不同，股民一般就分成这么三类，一类叫消息派，听消息炒股票，这是最简单最不用动脑子的一种流派；一类叫技术派，根据技术分析炒股票，这是看起来很复杂，其实你一旦掌握了你所遵循的技术分析流派的窍门以后也很简单的一派；还有一派叫基本面派，或者叫价值投资流派，根据上市公司的基本面情况来选择既便宜又优质的股票，这其实是最复杂的一种投资流派，因为你其实很难给一个上市公司准确估值，很难确定现在买是便宜还是贵了，很难确定这个公司以后是飞黄腾达还是日渐没落。

我们打开任何一本正儿八经的理财教科书，没有一本书会鼓励去听消息炒股票，而绝大部分理财教科书也只是会简单介绍一下技术分析的原理，而不会大篇幅教你怎么用技术分析炒股票。教科书上鼓励的一定是根据基本面去选股的理念，因为只有这个才真正称得上是投资。

理论上说，投资投资，指的就是价值投资，明明没有价值的东西，我还去买，我就不是在投资，而是投机了。而技术派和消息派的做法，没错，他们不是在投资，只能说是在投机，甚至有时候就是赌博。

今天我就先来讲其中的一派，靠技术分析炒股真能赚钱吗？

不希望鸡同鸭讲

事先声明，这个世界上最怕的不是争论，而是鸡同鸭讲一般的争论。

就像有宗教信仰的人和没有宗教信仰的人之间的争论一样，这完全就是两套世界观、两套语言逻辑体系的对话，根本就没办法对接起来。信就是信，不信就是不信，让信的人变得不信，或者让不信的人变得信，靠语言的辩论非常非常难。

你要让一个不信宗教的人生一场大病，本来要死了，结果突然病又奇迹般好了，这人说说不定就信了，原来他信誓旦旦说的那套不信的理由统统都不算数了，或者是老公信了以后突然变了个人似的，也不抽烟也不喝酒也不打老婆了，这时原来不信的老婆看到老公身上发生那么大的变化，可能也就跟着信了。所以这里面没啥道理好说的。

技术分析和宗教信仰一样，有一套完整的闭环结构的理论体系，尽管这套理论经常会受到外界的质疑和攻击，但它总是能给出各种各样的理由或者说狡辩来自圆其说，哪怕这种自圆其说在外人看来就是强词夺理，但是对信的人来说，你就是打不倒它。他们最喜欢说的话就是我懂所以我信，你不懂就别瞎说。结果信的人就是信，不信的人就是不信。

所以如果你是完全不懂技术分析的小白或者对技术分析是否有效还持犹豫观望态度的，你就继续听我说下去。但如果你深受技术分析的熏陶，已经是铁杆技术派投资者，那我真劝您别再看下去了。

价、量、时、空四要素

好，先来帮小白们解决第一个问题，到底什么叫技术分析？

其实很简单，就是抛开一切和盘面无关的信息，什么市盈率、市净率、市现率、市销率、市梦率、净资产收益率我都不管，什么公司又出新产品了，什么公司老板被请去喝咖啡了，什么央行又降息了，什么政府又救市了我不管——**一切外在的复杂得一塌糊涂的理不清头绪的但可能影响股票涨跌的因素我统统都不管，我只管四个指标，价、量、时、空。**

价就是成交价，是高了还是低了，最重要的就是开盘价、收盘价，最高价和最低价。

量就是成交量，**技术分析要做的就是根据过去和现在的成交价和成交量之间的排列组合来推测市场未来可能出现的走势。**比如说今天量价齐升会怎么样，量价齐跌

又预示着什么，量跌价升又是什么意思，我们经常的新闻里听到什么放量大涨、缩量盘整等等都是技术分析的语言。

时，就是股票价格变化的时间周期。而考察时间的单位包括日、周、月、季、年等等，所以才会有所谓的日K线、月K线这些指标。

空，就是股票价格波动的空间范围。

理论上说，股票价格波动是上不封顶，下不保底的。**但技术分析认为，实际上股票波动不是神经病那样上蹿下跳做着无规则的布朗运动，而是按照一定的趋势运动，会进入所谓的上升通道或者下降通道中。在趋势没有改变的情况下，就会一路向上或者一路向下。**

我们常常在电视上听到什么5日均线、30日均线、60日均线、120日均线，全称叫移动平均线，简称MA，就是把过去多少天内股票价格上蹿下跳的波动给平滑成一条柔和的曲线，时间周期越长，曲线越柔和优美。这些线往往就形成了所谓的重要支撑位和阻力位。

技术分析的流派

具体来说，技术分析流派中又可以分成好多好多细小的流派。

比如说有的人其他指标都不看，就专门研究K线，什么金叉、死叉、十字星，光是十字星就分成好多种情况。反正不管每天K线怎么变化，他都会有一套理论来解释这些变化，并预测未来多空双方谁会更占优势，也就是算一卦，明天是福还是祸，会涨还是跌。

还有些人不看当天的K线，而看过去一段时间整个股票价格波动连起来后所形成的轨迹形态。像什么肩头顶、肩头底、M头、W底，这种预测的格局就要大一点，是预测股票价格未来相对比较长的一段时间的整体走势。

还有些人不是看线，而是喜欢自己画线。我们看电视上的股评节目里，经常有专家在K线图上画来画去，其实就是给股票价格的运行画上两条边际线，告诉你未来股票价格的变化应该不会超出这两条线所划定的范围。这一条直线就叫切线，上面那根就是压力线，下面那根就是支撑线，还动不动就是0.618黄金分割线什么的，具体我就不细说了。

同样是画线，有人喜欢画直线，也有人喜欢画曲线。他们把股价的上下变动看成是波浪的上下起伏，认为股市波浪起伏和自然界的波浪是一样的。简单说就是上升五浪，下跌三浪。其中最著名的就是《艾略特波浪理论》，这本书许多书店都有卖。

上面那些都还是比较Low的技术分析，还有些水平比较高的，不用人工去数浪啊、画线啊，而是直接用计算器语言建立一个数学模型，比较常见的像什么MACD指标、KDJ指标等等，股价波动到了那个点位，计算机就会自动提示买入和卖出信号。

实际上现在许多技术派大牛不是单单运用某一种技术分析流派的，而是综合运用多种技术分析指标。选股的时候，既要考虑30日均线的情况，也要考虑当天K线是大阳线还是大阴线，股价是不是已经创出新高了，现在股价是不是还在上升通道内，还要考虑是不是在价格还没启动之前就已经放量了，正所谓“量为价先”。

反正就是一句话，**技术分析的原理很简单，不需要考虑其他一切因素，化繁为简，只要看盘面上价、量、时、空的变化，就能得出现在应该买入还是卖出，持有还是观望的投资决策。但是在实际操作中，因为不同的人对价量时空变化的解读不一样，所以就形成了无数个子流派，不同流派之间还经常有冲突。结果就出现了我上面说的情况，当有人说技术分析的预测不准的时候，就会有死忠跳出来，说不准，是你没有真正领会我们这一派技术流的精髓，是你不懂，不是不准。**

力哥不懂技术流

好了，现在你应该大概能明白技术分析到底是个什么玩意了。

我先声明，别看力哥上面说得有板有眼，貌似很懂技术分析的样子，我老实告诉你，我还真不太懂技术分析，或者说我也只是懂一点皮毛而已，力哥不是万宝全书啥都懂。

为什么作为一个专业搞投资理财的人，我没有去深入学习技术分析呢？因为在很多很多年前力哥还是个理财小白的时候，也曾经饥不择食、如狼似渴地学习各种我能找到的、教我投资的书，其中自然也包括什么江恩理论、艾略特波浪理论、日本蜡烛线理论等等。**但是我看了一会儿之后，就本能地感觉技术分析这货不靠谱，我很快就回到了价值投资的那条道路上。**

那什么原因导致我对技术分析的学习浅尝辄止了呢？

力哥理财物语：投资的本质就是价值投资。

思考：你认为股价是按趋势运动的还是在进行无规则的布朗运动？

第9章

技术分析能100%预测股市吗？

今天继续说技术分析。

股价涵盖一切市场信息吗？

为什么我觉得技术分析不靠谱，没有再深入学习下去，最根本的原因，不是知识层面不认同它，而是世界观层面的不认同。你看，力哥扯着扯着又扯到这些形而上的东西去了。

技术分析理论能够行之有效，能够自圆其说，有三个假设。如果这三个假设有任何一个是不成立的，那整个技术分析理论大厦就会轰然倒地。

假设一，股价变化本身就涵盖一切市场信息。

假设二，价格沿趋势移动。

假设三，历史会重演。

好，我们一条一条来看。

股价变化本身就涵盖一切信息这一条假设是进行技术分析的基础，所有外界因素对股市的影响最终都会表现在股价的变化上。如果某个消息公布后，股价没有什么变化，就说明这个消息没有影响到股市，你完全可以无视。

比如说最近政府出台了许多救市政策，如果股市突然大涨，就说明救市起作用了。如果政策出台后，股价继续跌，就说明你的救市政策没用，市场不买账。这时候错的一定不是市场，而是政府，一定是你的救市政策力度还不够大。这一条假设，力哥100%完全赞同。

价格沿趋势移动吗？

第二条假设，**价格沿趋势移动是技术分析最根本最核心的前提，如果价格不沿**

趋势移动，我们就算知道股价变化已经涵盖了一切信息，我们也还是无法预测未来股价的变化。

沿趋势移动这句话说得通俗点就叫作沿惯性运动，原来跌的还要继续跌，原来涨的还要继续涨，这和牛顿第一定律讲的道理是一样的。但这个假设，我觉得就值得商榷了。

虽然一段时间内，股价会沿趋势运动，但这个趋势总有一天会打破的，不可能股市永远“跌跌”不休，也不可能永远上涨不止，随时都有可能有一股力量来改变原本的趋势运动，完成牛熊转换，或者是熊市中的反弹和牛市中的调整。

技术分析也承认趋势会被打破，而技术分析最重要的一个工作就是去预测当发生什么情况的时候，趋势有可能要被改变。可是你真的能预测准吗？

别忘了我刚刚用了一个词，叫随时可能改变——Anytime。你说股价沿趋势运动，请问这个趋势会持续多久呢？可能是一年，也可能是一个月，也可能是一个礼拜，甚至这个趋势一天就改变了。

结果可能会出现这种情况：一个趋势持续了8天就结束了，接着又持续了5天结束了，接下去持续了30天又结束了……

如果你说不管这个趋势持续时间多长，反正股价就是沿趋势移动，只不过趋势持续时间比较短就被外界力量给打破了，那我反过来也可以说，股价压根就不沿趋势线运动，股价就是在毫无规律上蹿下跳做着布朗运动。

从最大的趋势上看，股市永远是在牛市和熊市之间转换，但你怎么知道牛市趋势哪天会改变为熊市趋势呢？从最小的趋势上看，今天股价涨了就是上涨趋势，明天股价跌了就是下跌趋势，趋势一天变个样，请问你怎么去预测明天是上涨趋势还是下跌趋势呢？

很多时候，所谓的M顶可能走着走着就变成W底了，之前看上去应该是W底的形态，走着走着就变成了M顶。

最典型的案例就是上一轮牛市的时候，2006年6月和7月筑造了一个漂亮的双底，2007年2月和3月又是一个双底，2007年股市“5·30”惨案以后，形态上又是一个双针探底——6月5号探了一次3404点，7月6号又探了一次3563点，然后就是一波直冲6124点的主升浪。

紧接着在2007年11月、12月的时候，形态上又走出了一波很典型的双针探底——11月28日探底4778点，12月18日探底4812点。按照技术分析理论，这个双底打造好了以后，接下去一波就是冲上8000点的主升浪啊！紧接着沪指果然一路重新飆到5500点，看似一切尽在掌握，可结果呢？结果是2008年A股飞流直下三千尺，所有那些以为在2008年1月探底完成冲进去的技术派股民统统被打得屁滚尿流。

你现在回头去看，会发现说，原来这是M顶，这不是W底！可你在当时怎么知道这到底是底还是顶呢？**这就是技术分析最奥妙的地方——事后复盘看，可以分析得头头是道，让人恍然大悟，但在事先却不一定能预测准。**在牛市里，最重要的一次预测就是预测牛市什么时候翻转成熊市，你前面所有牛市中的震荡都预测准了，但最后一次牛转熊预测错了，那不就功亏一篑了吗？

所以这条假设既可以说它有道理，也可以说它没道理，那这种模棱两可、似是而非的道理，到力哥这里，我就认为没道理！

历史会重演吗？

最要命的是第三条假设，历史会重演。

技术分析认为市场运动在图表上所留下的运动轨迹，往往有惊人的相似之处。所以我们只要回顾历史，看历史上当价、量、时、空的关系也处于类似现在这种情况时，接下去股市会怎么走，是会延续趋势，还是会扭转趋势，我们不就能预测未来的股市走势了吗？

当我第一次看到这条假设的时候，立马仰天长笑——哈哈哈哈——随后脑子里蹦出两个字：放屁！

因为以力哥对历史的认知，历史从来不会简单重演，人类历史从来是螺旋上升的单行线，从来不会走回头路，哪怕我们总是喜欢说要以史为鉴，总是说历史往往惊人的相似，哪怕中国历史上不停出现分久必合、合久必分，看似循环往复的运动，但如果再深入思考一下，就会发现，哪里是这样一回事！

历史进展到每一个阶段，所面临的局面和之前都是不一样的。到了现代社会，随着全球化的发展，随着科技的日新月异，人类面临的大量问题，历史压根就无法给出答案，人类每往前走一步，面对的都是漆黑一片的未知领域。

股票市场从无到有也就四百多年的时间，道琼斯指数到现在也就100多年的历史，中国股市才20多年的历史。**股市会随着人类社会的进步而不断变化，哪怕你抛开一切其他因素，光从价量时空的变化来预测股市未来的走势，也不一定会准。**

说到底，连人类的历史都不会重演，我凭什么相信由人类的智慧创造出来的并且深刻反映人类社会变化的股市，会不断重复历史呢？所以彼得·林奇有一句话说得很好：“你无法从后视镜中看到未来。”你想通过回顾历史来预测明天，我觉得这就是异想天开。

你看到没有，这不是知识层面是非对错的判断，而是世界观层面对于人类命运这一终

极命题认识上的差异。就像你说未来人类会殖民外星球还是被外星人给毁灭，这就要看你对人类的终极命运是抱有乐观的态度还是悲观的态度了。这和知识没有关系，所以根本没办法辩论。

概率游戏

当然，说到这里肯定会有技术派的死忠反驳，说我就是认为这三条假设是成立的，你看怎么着吧？

行，那我退一步，就当这三条假设都是成立的，技术分析理论在某种程度上的确是有效的，对于一部分技术派投资者，技术分析也的确帮你赚到了钱，但我依然不推荐理财小白走上技术派的道路。

这就要讲到技术分析理论的根本逻辑了。

那就是概率。

技术派投资者也相信，没有人能够准确预测股市，包括技术分析也不可能100%准确预测，但掌握了技术分析，从概率上说，就更容易在股市里赚到钱。就算历史不会每次都重演，但是当价、量、时、空重新走到这样一个十字路口的时候，重复历史上出现的走势，总是比你不按照历史走势走的概率要高那么一点点。说到底，有历史经验做参照，总比没有历史做参照，你胡乱瞎猜的成功概率要高一点吧？

从概率上说，股市明天是涨是跌，无非是各占50%，你啥都不去分析，就猜明天涨，你也有50%的概率蒙对。**而技术派认为，你一旦掌握了技术分析的理论，并且坚定不移地按照这套理论所给出的买卖时点去操作，那你猜对的概率就会从50%增长到53%甚至55%——力哥要强调的是，这种情况的确是有可能的！**

当然有些教你炒股的人会说，我们能传授你一套超短线盈利技术，因为我们会计算机智能选股，我们能实时跟踪主力动态，能够精确捕捉涨停个股，我们的预测成功率高达90%！

请放心，只要他敢这么说，一定是个骗子！因为再牛逼的技术分析也绝不可能把预测的准确率提高到90%那么高！

试想一下，如果你说有某一种指标或者某一种选股方法准确率能高达90%，那肯定也存在另一种极傻的指标或者选股方法，准确率极低，只有10%。表面上看这种垃圾透顶的指标没人会用，但其实我要恭喜你，因为你找到了一个准确度极高的反向指标。

只要你反过来操作，他说买你就卖，他说卖你就买，你的成功率不就高达90%了吗？这个世界是辩证统一的，任何一种技术分析方法都不可能把预测准确率提高到90%，就像没有一种技术分析方法能够把准确率降低到10%一样。黑猩猩随便投个飞镖出去，赢率还有50%呢！所以一种技术分析理论如果能把赢率从50%拉高到55%，那已经很牛逼了。

那你可能会说，就算技术分析的赢率只有55%，但只要我坚持下去，长期看，我还是会赚钱啊。可事实果真如此吗？

力哥理财物语：没人能100%预测准股市，也没人能90%预测准股市！

思考：你认为历史会重演吗？

第10章

技术派的投资者买股票就像逛窑子

技术分析和赌博

上回说到，正是因为技术分析理论上的确有可能在一定程度上提高你预测的准确率，所以许多投资大佬，在投资时往往也会看技术面，但他们绝不会仅仅根据技术面提供的信息做出投资决策，而肯定会根据基本面、资金面、政策面等等其他方面的因素综合考虑，技术面仅仅是他们做出投资策略时的一个辅助参考工具，而绝不是决定性的因素。

对于那些没有办法进行公司基本面分析的投资品种，比如期货、外汇、贵金属市场，相对就会有更多的投资者愿意依赖技术分析来做出投资决策。但即使是在那些市场中，技术分析的地位也并非不容挑战，你还是要看资金面的情况，看期货市场的供求关系，看地缘政治局势，看美国的经济前景等等，其实影响因素还是非常多。根据技术分析投资，依然不能保证你赚到钱。

那你可能会说了，虽然技术分析的预测成功率不可能高达90%，但如果能达到55%，那只要我坚持按照技术分析的指导玩下去，长期看，我最终还是会赚钱的啊。

这就和我们在赌场里玩一样，为什么赌场从来不怕客人赢钱，而只怕没客人来玩呢？因为它早就把概率算得门清了！

理论上说，只要赌场赢的概率不低于50%，也就是哪怕双方胜率是50对50，长期看赌场也一定会赢钱。因为只要你去赌的次数趋向于无穷大，最终你一定会无穷接近于破产，而赌场一定会无穷接近于通吃。因为你口袋里的钱是有限的，而赌场的钱和你相比，几乎可以被视为无穷多。不管它输多少次，都还有后备的资金可以接着和你玩，但你如果输到本金见底，你就再也没有翻本的机会了。这是有一套数学公式可以推算出来的。

但实际上，赌场良心可没那么好，它在赢率上的设置一定是客人赢率低于50%，而赌场赢率高于50%。

就以最简单的赌大小为例，表面上看，买大买小，买单买双的赢率是一样的，但当三个色子出现111、222、333这样的极端情况时，不算大也不算小，不管你这时押大还是押小你都得输，赌场都会赢。所以把这种极端情况也考虑进去的话，客人的赢率只有48%左右，而赌场的赢率则有52%。别小看这4%的概率，只要来赌场玩的人足够多，根据大数

法则，赌场最终一定会赚得盆满钵满，而如果你一直在赌场里玩，那最终你一定会输光所有本金。

而在股市上，因为你掌握了技术分析这门工具，所以你的赢率和赌场一样，高于50%，只要你一直在股市里玩，理论上说，最后你也会和赌场一样赚得盆满钵满。

技术分析的天敌1——费用

以上真的只是理论上的说法。因为实际上，技术分析从诞生那天起，就面临了三个天敌。

第一个天敌，叫费用或者叫成本，这和分级套利的天敌一样。

股市投资者一般分为长线投资者和短线投资者，价值投资者往往都是长线投资者，不是因为这些人不想三六九赚快钱，而是因为价值投资就是要让一个企业的价值通过不断经营发展被慢慢挖掘出来，这就需要花时间去栽培。私募大佬但斌写过一本书，叫《时间的玫瑰》，说明你得付出时间，才能收获娇艳欲滴的玫瑰。

而技术派投资者则往往是短线投资者，讲究快进快出赚快钱。他不用等待企业成长，只要发现股票价格可能会涨，他就买进，发现自己判断错了，马上就止损，然后再换一个买，如果发现这次买对了，他赚到了5%，10%，觉得差不多了，马上就止盈收手，再去玩下面一个……

力哥没有遇到过任何一个真正的纯技术派投资者能够两三年持有一只股票，他一定是该止盈就止盈，该止损就止损，绝不恋战。

在基本面派的语境中，持有一年以内都叫“短线”，一年到三年叫“中线”，三年以上才叫“长线”持有。但在技术派的语境中，持有一年那就是“长线”了，持有一个月叫“中线”，一个礼拜叫“短线”，如果持有一天就卖了，那就叫“超短线”（俗称“做T”）。

所以打个不太恰当的比方，**基本面派的投资者买股票是在娶老婆，希望娶一个能一生相守不离不弃的女人。巴菲特有一句名言：“如果一只股票不值得你持有一辈子，那你连一分钟都不应该持有。”**

而技术派的投资者买股票就像逛窑子，跑到阿姆斯特丹的红灯区，打一枪，换一个洞，打一枪，换一个洞……但如果你一天到晚打一枪换一个洞，那就很容易得性病。在股市里，你的这个“性病”就叫作交易费用。

在A股市场，你每次交易都要支付单向千分之一的印花税和不高于千分之三的券商佣金（每次交易最低收取五元佣金）。你别小看这点费用，一次交易几块钱你不觉得什么，但如果你是做短线的，经常买进卖出，有些人还喜欢做超短线，变相做T+0，几乎天天都在不停买进卖出的话，那日积月累下来，你的交易成本就会高得吓人！

假如你有1万元，每年买卖100次，就是买进50次，卖出50次，一年下来，你要支付500元印花税和500元佣金，交易费用高达1000元。相当于你还没开始赚钱，就先亏了10%，就算一年下来你的投资收益达到10%，你也只是在替国家和券商打工。

所以就算依靠技术分析，让你的赢率提高到了55%，但因为你的成本非常高，可能到头来，理论上赚钱的买卖，实际操作下来却亏钱了。原本你应该是宰客的赌场，结果却变成了被宰的客人。

技术分析的天敌2——心魔

与交易费用相比，第二个天敌更加可怕，那就是你的心魔。

正是由于技术派投资者自己心里也门清，技术分析不一定准，55%的赢率，长期看，我是能赚钱的，但眼下这一次，技术分析是不是正好猜对了，你心里也没底啊！如果这次下注的结果是落在了那45%输的小概率里面，那我这次何必要再相信技术分析呢？我干吗不相信我自己的感觉呢？没准这次就是技术分析错了，而我的感觉对了啊！

人不是机器，人是有感情的。技术派投资者一样有感情，一样要面对人性的弱点，看到涨了还想再多赚点，多赚点，明明从技术面上看已经给出了卖出信号，但就是舍不得卖，希望技术分析出错，希望股价继续涨，结果没想到股价真跌下来了，自己赚到的钱又吐出去了。

更要命的是，你按照技术分析判断买入后，发现判断错误亏钱的时候，你的内心会非常纠结。

一般来说，下注如果错了，那亏到5%或者10%的时候，按照技术分析理论，这时一定要止损了。技术派是最强调投资纪律的，尤其是止损的投资纪律。可人性的弱点这时又上来了——输了不认输，不想真金白银亏掉这10%的本钱，还想再等等看是不是股价还能涨回来，等自己回本了再走，结果等着等着——亏了20%！

“民间股神”殷保华

说到这里，力哥想起了一个传说中的“民间股神”殷保华（当然在一部分人看来就是个黑嘴），可能一些上了年纪的老股民听说过这个名字。

他其实是一个学历极低，文化水平极差，人品也不是很好的人。力哥现场听过他好多次讲座，动不动就是：“我当时就说XX股票一定会涨到XXXX，你们就是不听，现在你们后悔了吧！”然后台下许多老头老太拼命点头，拼命记笔记，“恩恩，殷老师批评得对！是我自己笨！”

而且殷保华不光预测个股走势，还喜欢预测大盘走势。我记得他还很喜欢说，“某年某月某日，我说过指数会怎么怎么走，当时你们不信，结果真的怎么怎么走了”。下面的人又是一片殷老师英明神武，殷老师料事如神啊吧啦吧啦.....

那你说，殷保华真的有那么神吗？

扯淡！

股市不是涨就是跌，我说2015年4月股市会暴跌，结果股市没暴跌，那人家笑话两句也就没人再会来理我了，然后我偷偷把这个帖子删了。

接着我继续预测2015年5月股市将迎来千点暴跌，结果5月股市还是涨的，我继续偷偷删了。

然后我继续预测2015年6月股市将迎来千点暴跌，结果6月股市真的暴跌了！

所有人都说，哇，力哥真乃神人也，我以后就跟着你混了！

你听明白了吗？股市不是涨就是跌，涨多了一定会跌，跌多了一定会涨。只要我坚持说股市会跌，4000点说要跌没跌，4500点说要跌又没跌，5000点说要跌这次总算跌了。就算5000点没跌，到5500点我继续说要跌，被我猜中的概率会更大。

很多年以后，我就可以对不明真相的后生晚辈们炫耀：想当年，我在2015年6月的股灾发生前就预测到了这场劫难.....

殷保华其实玩的是一样的把戏，可能他说了6次牛市要来了，结果2次说对了，大家就记得这两次了，说了5次熊市要来了，结果2次说对了，大家也就记得这两次了，这叫作选择性记忆。不管是大盘还是个股，道理都是这样的，自己预测准的反复拿出来事，自己没预测准的马上删掉，让大家迅速淡忘这事。这属于标准的事后诸葛亮。

好，还是来说殷保华的理论吧。他是专门研究江恩八线理论的，这是个什么理论呢？

力哥理财物语：如果一只股票不值得你持有一辈子，那你连一分钟都不应该持有。

思考：为什么股市中有那么多“事后诸葛亮”？

第11章 靠技术分析赚钱究竟差在哪儿？

小白缺乏强大的内心

殷保华研究的是江恩八线理论。反正他那一根根线复杂得要命，力哥也搞不清，但他自己总结出的一套殷氏定律我还是耳熟能详的。很简单，叫“线上阴线买，线下阳线抛”。

这十个字的意思是说，只要股价还在支撑线上——这个支撑线就是14日线，殷保华称之为“工作线”——那向上趋势就还没有打破，出现阴线的时候，就是逢低买入的绝佳时机。反过来说，如果股价跌破了这根工作线，趋势已经走坏了，就不能再恋战，但也不要急于卖掉，而等到反弹出现阳线的时候再卖掉，从而减少损失。

但是许多人学殷氏定律无法每次都做到线上阴线买，线下阳线抛，因为这么操作并不是每次都包赚不赔的。所以后来恨铁不成钢的殷保华又在自己的殷氏定律上加了两句话，叫“线上阴线买，买错了也要买；线下阳线抛，抛错了也要抛！”你一定要毫无条件地像机器一样执行我的殷氏定律，否则你就没办法赚钱！

这个殷氏定律是不是真能帮投资者赚到钱呢？反正力哥没试过，我不知道，但我估计完全按照殷氏定律去买卖的话，赢率应该是在50%以上的。**但为什么很多人还是不赚钱呢？就是因为大部分人，尤其是我们这些散户小白，没有那么强大的内心，可以做到像计算器那样无情，那样绝情，而技术分析是绝对容不得半点感情因素掺杂在里面的！**

而且话说回来，殷氏定律想必也没那么牛逼。很简单的道理，**如果殷氏定律真像殷保华吹得那么神奇，那他还干吗那么辛苦到处开讲座，到处开班教学，嗓子都喊哑了还不休息，最后还因为非法教学被公安抓起来了。我就纳闷了，既然殷氏定律那么神奇，你殷保华用你自己的理论去炒炒股票不早就实现财务自由了吗？**

技术分析的天敌3——物极必反

接着再说第三个天敌，那就是**任何技术分析的投资秘诀，只要用的人足够多了，就不再成为秘诀了。**

这里的道理也很简单，当第一个人发现某一种股市运动的规律时，他总结了一套技术分析理论。当时因为没有其他人知道这套东西，所以他就独家掌握了股市密码。这时他知道别人会干什么，而别人不知道他会干什么，那他当然就比较容易从市场中赚到钱了。

比如说被技术派奉为大神级人物的江恩，他活着的时候的确靠他那套理论赚到了上亿家产，但那是好几十年前的事了。**当他这套理论被广泛传播之后，大部分投资者都开始用这套理论来分析股市并预测股市的时候，这些投资者自身行为的改变就会影响到股市的走势，从而导致这个理论的失效。按照索罗斯的说法，这叫作反身理论。**

从根本上说，技术分析的理论基础是把股市当成一个你死我活，你输我赢的战场。比如在二战的时候，英国有雷达这样的秘密武器，德国没有，那英国在空战的时候就占有优势，但当德国也拥有雷达以后，英国的这种优势就丧失了。再比如《倚天屠龙记》中，张无忌之所以能够独步武林，是因为只有他练成了九阳神功，如果《九阳神功》的秘籍满大街都有卖，已经成为武林人士的必备功夫，那又怎么轮得到张无忌这个毛头小子当明教教主呢？

如今书店里堆满了讲解技术分析的书，股市里许多人都会看技术面，那懂技术就不再是一个听上去牛逼烘烘的褒义词，而是一个中性词，甚至可能是一个贬义词——**因为你懂技术，但你没钱，庄家也懂技术，但庄家有钱，所以庄家可以做出一些技术图形走势，人为来画K线，人为制造虚假的买卖信号，来误导你们这些迷信技术分析的小散户。**

在庄家要吸货的时候，故意让图形走破位，走得非常难看，让你觉得按技术分析，接下去这股票还要跌，所以拼命抛售，庄家正好吃进，而等到庄家准备出货的时候，又故意通过反复对敲制造虚假的成交量，或者尾盘一个快速拉升，让你觉得，哎呀，放量了嘛，探底了嘛，看来马上就要有一波行情喽，结果成为一名光荣的接盘侠。这种庄家做局的手法，许多操盘手金盆洗手后都写文章揭露过，已经是公开的秘密了。

现实比理论更可信

再说到底，请问今天世界上有哪一个世人公认的伟大的投资家是笃信技术分析理论的呢？巴菲特是吗？索罗斯是吗？彼得·林奇是吗？约翰·邓普顿是吗？

而我们今天还能想起来的响当当的技术分析大师，像江恩、艾略特，还有道琼斯指数的发明人查尔斯·道，这些人都是二战以前早已作古的人物了。请问二战以后，尤其是最近这些年来，你有听到过谁因为精通技术分析而炒股炒成巴菲特、索罗斯那样身价的吗？

不管你把技术分析理论描绘得多么牛逼烘烘，多么神乎其神。力哥看到的现实是，中国现在许多所谓的技术派大师，他们靠出书、开讲座、办教学班赚到的钱要比他们在股市里赚到的钱多得多。

为什么力哥不相信技术分析，力哥也不推荐小白去深入研究技术分析，理由已经很充分了。

首先，我不相信技术分析的理論前提，我不相信通过后视镜能看到未来。

其次，我不认为根据技术分析所得到的那3%、5%的额外赢率能够战胜频繁交易带来的成本损失。

再次，我不相信我自己能够像机器那样冷酷无情，完全无视亏损带来的痛苦。力哥和普通人一样，在账户浮亏的时候割不下那块肉，所以我玩不了技术分析。

从次，我也不是庄家，我只是个小散户，和庄家PK技术分析，我注定玩不过他们。

最后，相比于那些技术派大牛的自吹自擂，我更相信我眼睛所看到的事实，那就是最近这几十年来，遵循价值投资流派所诞生的富豪远远超过遵循技术分析流派所诞生的富豪。

我应该如何站队，这不是一目了然的事吗？

为什么技术分析在今天还有市场？

回顾历史我们会发现，技术分析理论要比价值投资理念诞生得更早。巴菲特早年其实也研究过技术分析，包括号称“巴菲特中国门徒”的但斌，据说早年也曾花过很多时间钻研波浪理论，还有力哥之前提到过的、现在已经转型成理财师的刘彦斌、徐建明老师，在20世纪90年代，他们其实都是股市里的操盘手，都曾一度沉浸在技术分析的泥潭中难以自拔，但是后来，都戒了。

没错，我用的这个词叫“戒”，因为学技术分析是会上瘾的，这个和吸毒、传销还真有点像，所以力哥一上来就说技术派的死忠千万别看我的节目，你也别来喷我。

那你可能又会觉得奇怪了，为什么道理这么明显，还是有那么多人会前赴后继去钻研技术分析呢？

我觉得归根到底还是人性的问题。**人在面对未知的时候，总是希望能抓住一些看起来能靠得住的东西。**就像我们走进了一个黑咕隆咚的山洞，我们不知道前面到底是高是低，我们就希望这时能有一个探照灯，把前方的道路照亮。哪怕你明明知道前面其实就是平地，没有楼梯，更没有悬崖，但你在黑暗中还是不敢挪动步子，就是因为心里没有底。

技术分析就是你在伸手不见五指的山洞里前进时的拐杖，它就是要你信它。一旦你的大脑被技术分析理论给彻底控制住了，你就会不自觉地按照这套理论去分析、去操作了，然后你就会自己不断总结，说我这么操作是对的，那么操作是不符合盘面指示的，下次我要注意怎么怎么样.....这是一个自成体系的语境和逻辑，你一旦陷入进去，就很难再出来了。

但其实听我上面的分析，你就知道了，技术分析也并不知道前面有没有楼梯或悬崖，它只不过是让你吃了一粒定心丸，让你相信自己的买卖决策是正确的，至于最后你是不是真能赚到钱，那就是另外一回事了。

力哥的建议

听到这里，你可能又会有一个疑问，力哥，既然你不相信技术分析，你也不推荐小白们去学技术分析，那你只要说这么一句话就行了，干吗还要花那么多时间把技术分析的来龙去脉讲那么清楚呢？

因为如果我不把这个问题给完全掰开来讲清楚，许多小白的内心就还会对技术分析存有不切实际的幻想，觉得那就是股市大神才懂的不外传的高招，我们小白没人带、没人教，所以我们赚不到大钱。

直到现在还经常会有荔枝问我，力哥，你说的股市投资的基础知识已经很多了，接下去是不是能讲讲短线操作技法了？教教我们应该怎么用技术分析判断短线的最佳买点和最佳卖点吧。

现在你该明白了吧，这个世界上没有人能够预知最佳的短线买点和卖点。技术分析没有那么神，你信技术分析，赢率是50%~55%，你不信，瞎猜，赢率也有50%。股市的基本规律就是涨多了要跌，跌多了要涨，牛市迟早会变成熊市，熊市迟早会变成牛市。如果政府在周末放出了救市终极大招，那不管你是用技术分析还是用常识去判断，周一股市上涨的概率都超过了90%，就这么简单。

最后，力哥还是要回到我一上来讲的最重要的投资理念。

技术分析认为股市就是个战场，只有别人输钱，我才能赢钱。但力哥却认为，想要在股市里永远挣到钱，就不要把股市看成是你死我活的战场。我不认为我在和别的投资者战斗，我不想成为赢家，那我自然也永远不会成为输家。

股市每天都在上蹿下跳，每天都充满了低买高卖的机会，但那和我有什么关系？既然我无法准确抓住短线的最佳买点和卖点，那我就放弃做短线，在牛市里做长线，吃到牛市中股市整体上涨带来的收益，那就足够了；到了熊市，则离开股市，去做其他投资，那我至少就不会亏钱。理财市场那么大，天涯何处无芳草呢？

所以炒股能靠技术分析赚钱吗？这个问题的答案是，或许可以，但我宁可不要技术分析赚钱，因为我有更靠谱的、更值得信赖的投资理念。

力哥理财物语：不要把股市看成你死我活的战场。

思考：你现在还想成为技术分析的信徒吗？

第12章

股市到底是个什么鬼？

股票和大航海时代

今天我想回到问题的原点，来说说股票市场是怎么诞生的。

其实广义上的股票，早在2000多年前，像古罗马人、古巴比伦人就已经发明了。股票就是一伙人集资入股去经商或者做某个生意的凭证，如果赚钱了，就可以凭着这张股票，分到利润。但这和老百姓投资理财没啥关系，股票什么时候变成老百姓投资最重要的一个工具的呢？那还得从股市诞生说起。

而要说股市的诞生，就要说到力哥本人非常喜欢的一个历史阶段，有个非常著名的游戏，叫《大航海时代》。这个游戏从二代到四代再到网络游戏，力哥都玩过。

1415年，葡萄牙国王若昂一世带着他的儿子恩里克王子，也就是后来的亨利亲王，率军打下了直布罗陀海峡对岸的穆斯林占据的休达港，这时我们这边郑和差不多是第四次到第五次下西洋的时候，从那一刻开始，大航海时代就已经拉开了序幕。随后到1492年哥伦布误打误撞发现了美洲大陆，再到1498年达伽马的船队第一次绕过好望角到达了印度，改变世界的大航海时代终于在整个16世纪展开了波澜壮阔的历史画卷。

当时葡萄牙和西班牙这两个大航海时代的急先锋成了欧洲最有钱的国家，原因就在于和中国、印度这些东方国家的远洋贸易，以及更加残酷的，对美洲、非洲殖民地的财富掠夺，当然也包括非常罪恶的奴隶贸易。但不管你是组织商船队和人家做生意赚大钱，还是带着洋枪洋炮去抢人家印第安人的黄金白银，你的成本都非常高——买船要钱吧？买枪炮要钱吧？雇佣船员要钱吧？

而且这笔生意不但成本很高，能不能收回成本的风险也非常高。因为你在海上会遭遇暴风雨，会遭遇坏血病，会遭遇船员哗变；到了岸上，你可能会遭遇土著居民的袭击，可能被野兽袭击，可能会水土不服病倒了，甚至染上瘟疫一命呜呼……虽然这个生意看起来赚头很大，但成本高得吓人，风险高得吓人，只有国家的资金、国家的船队才能支撑得起这种生意，单单靠民间个人的力量没办法做这样的生意。

所以整个葡萄牙人往东的地理大发现，全部都是国家出钱支持的。用现在的话说，这就是当年葡萄牙政府的“一带一路”战略。为了实现这个战略目标，是可以开动国家机器，

不惜动用一切力量达到的。

西班牙往西探索也是一样的。当时西班牙王室刚刚完成国家的统一战争，打下格兰纳达，赶跑了穆斯林，但王室口袋里也没多少钱，为了支持哥伦布的船队，西班牙女王伊莎贝拉一世甚至把自己的首饰都卖了给他筹钱出海。所以民主有民主的好处，专制有时候也有专制的好处。当时葡萄牙和西班牙都是统一的专制王权国家，可以集中力量办大事，所以就可以这样搞国家战略。

但到了1566年，西班牙在北欧的殖民地尼德兰不堪宗主国压迫，起来革命了，也就是我们今天历史书上说的人类历史上第一次资产阶级革命——尼德兰资产阶级革命。然后这场革命战争中间一直有反复，因为当时西班牙的国力如日中天，你小小的尼德兰和西班牙斗是很吃亏的，但最后因为得到了英法两国的支持，尤其是1588年西班牙的无敌舰队被英国打败了，这之后西班牙的国力就开始走上下坡路了。所以搞到最后，大概到17世纪初的时候，西班牙还是只收复了尼德兰的南部地区，就是今天的比利时那一带，而北部工商业、航运业比较发达的那些联合省实在打不下来，只能宣布停战，也就是默认其独立了，这就是今天的橙衣军团、无冕之王——荷兰共和国。

西班牙穷爸爸VS.荷兰富爸爸

荷兰经过了几十年斗争，总算摆脱了西班牙的统治。一独立之后，荷兰人作为血脉里就流有商人基因的那种精明就马上体现出来了。

1602年，荷兰成立了东印度公司，就是要去抢当时已经被葡萄牙垄断的东方香料贸易航线。但是荷兰这个国家毕竟底子薄，也不像西班牙有王室，是中央集权，人家是七个省联合起来的一个共和国，其实后来美国独立战争就是学荷兰的。荷兰政府没那么多钱来把大航海事业作为国家战略去推进，那怎么办呢？很简单，你荷兰不是工商业发达吗？老百姓口袋里不都有钱吗，都巴望着从远洋贸易中分一杯羹，但自己又没那么多钱可以组建舰队出海吗？所以荷兰就想出了这么一招！用现在的话说，就是“众筹”。

众人拾柴火焰高，大家伙把钱集中在一起，成立一家公司，每个人根据自己投资金额的多少来分摊不同的股权。这么一来，就有足够多的钱可以支撑建立一支远航舰队了，而且船队出海的风险也被分散了，原本你要拿出你家所有的钱去豪赌一把，当然可能还不够，如果这船没能如期带来巨大的财富，那你瞬间就倾家荡产了，但现在因为成立了股份有限公司，你的投资风险就被分散了。你怕风险高，就少投资一点钱，但今后船队回来发大财了，你分到的财富也就相应少一点。反过来，你胆子大，钱多，就可以多投资一点钱，做大股东，这样你分到的财富就会多一点，但你承担的风险也会更大。

但问题是，你一个船队一出海就是一年半载的，万一中间我急用钱可怎么办呢？我要把我的股票卖掉怎么办呢？这个操作流程很麻烦，手续很烦琐，得办理产权过户。所以大家就想，能不能搞一个可以买卖股票的公开市场呢？

没错，这就是股市——同样是在荷兰成立东印度公司的1602年，世界上第一家股票交易所在荷兰首都阿姆斯特丹诞生了。

你千万不要小看这家股票交易所！人类文明是在大航海时代被连成一个整体的，而大航海时代又可以分成两个阶段：16世纪葡萄牙、西班牙称霸全球的时代，依靠的不是资本主义和自由市场经济的力量，而是国家意志，虽然西班牙的王室贵族从美洲掠夺了无数的黄金白银，但并没有能转变成发展本国经济的资本，而被西班牙的这些大爷们买LV、兰博基尼、土豪金给消费掉了。

但荷兰这个小国因为有了股市，依靠股票投资就产生了资本增值的效应，这种财富效应就会诱发更多的人愿意把自己手里的钱变成资本，去投资，也就是去买股票，而在股市里赚到的钱，又会贪婪地再拿进去投资，不断利滚利……最终形成了一个资本财富增长的正循环，推动了整个国家经济的快速增长，这就是资本主义这个名词的由来。

结果资本的力量让荷兰成为17世纪称霸全球的海上马车夫，此后英国、法国、美国的崛起，从大方向上看，走的是和荷兰一样的道路，而不是西班牙的那条道路。

为什么要特地讲这一段历史呢？因为今天我们从理财的角度看，西班牙的做法就是穷爸爸的思维，就知道出海掠夺，然后回国消费，花天酒地，而荷兰的做法则是富爸爸的思维，国家底子薄，就发动民间力量，让贪婪的资本自动去不断增长，自我繁殖，这两种对待财富的不同态度，导致了国家命运的不同。

股市双刃剑

从荷兰人的经验中我们可以发现，建立股市的好处有这么四个。

第一，众人拾柴火焰高，可以集中力量办大事。国家没钱，就发动民间来集资，最终推动这个国家轰隆隆向前进。

第二，国家来主导这个钱花在哪里，那个钱花在哪里，有两个很大的缺点。一是这么做很容易产生腐败，因为在专制国家，权力很难受到有效监督；二是这么做往往没什么效率，现在我们知道市场可以自动优化资源配置，哪里最赚钱，钱就会自动往哪里赚，不用政府去操心，这就是计划经济为什么必然失败的原因。而股市则为资源优化配置提供了一个最佳的配置场所。

第三，股市也给老百姓理财提供了渠道。当然，现在我们说理财，但400年前的荷兰人可没这概念，其实就是给普通老百姓一夜暴富提供了机会。

第四，股市也是一种风险分散机制。因为股价会提前反映出投资者的情绪和对这家公司未来盈利的预期，所以通过股价的下跌，就提前把风险给慢慢释放掉了，而不用等到一家公司突然一夜之间破产了，所有股东全部傻眼。另外因为股票被分散到许多人的手里，你也是股东，我也是股东，你买100股中石油，我也买100股中石油，那如果中石油突然倒闭了，我损失的也就几千块钱而已，不至于一夜之间让我倾家荡产。

虽然股市的优点很明显，但股市的诞生也把人们内心名叫“贪婪”的那个小魔鬼给一下子释放出来了。

因为原本没有股市的时候，股票买卖不方便，我只能靠持有股票，然后公司给我每年发点股息红利来获得回报，但有了股市以后，股票买卖变得异常方便，而因为远洋贸易的风险很大，不确定性很高，如果突然有个消息传过来，说刚刚出海的某家公司的那个商船队被打劫了，或者船沉了，投资者就会害怕，这个股票的价格就会暴跌。

反过来说，如果原本应该一年后回国的船队，一年过去了还没回来，大家就开始担心，怕是不是出事了，公司股价就开始下跌，结果谁知道过了两个月，它居然完好无损地回来了，而且这次生意做得特别成功，带回来好多香料珠宝，一下子这个股票价格就会暴涨！所以有人就会偷偷在市场上散布假消息，来打压股价或者哄抬股价，从而让自己获利，这其实就是最早的庄家。所以你看，听消息炒股票不是今天中国散户的专利，400年前的荷兰人就已经懂了。

可是这么一来，股票就从过去的单纯的投资工具，变成了既可以用来投资，也可以用来投机的工具。很多人就不会再去关心折价企业的经营状况如何，而只关心股票价格波动本身有没有什么规律。公司赚不赚钱无所谓，只关心股价会不会涨，只要低买高卖，我不就赚钱了吗？

再深入想一下会发现，如果大家都发现这样赚钱最快最容易，那我何必再要冒风险去远洋贸易呢？我何必要去工厂织布，去田里种地呢？我不如把我所有的钱都拿去炒股票——把房子卖了炒股票，把工厂抵押了去炒股票，把我在股市里融资得到的钱，也不去造船出海贸易了，直接再回到股市里买我家的股票！等我家股票涨了我再卖掉，我不就赚钱了吗？

如果人人都想不劳而获，都想靠股市投机赚最轻松的快钱，那结果股市就会从实体经济中吸走大量资金，导致全社会的经济萎缩，结果股市对实体经济反而起到了反作用。

更重要的是，原本股市之所以能赚钱，是因为大家集资去做一个生意，去经营一家企业，用中国经营报的SLOGAN来说，叫“经营成就价值”。你得付出才能有收获，你得冒着生命危险把船开到大海里去，和中国人、印度人、阿拉伯人做生意，你赚到的钱才是社会增量财富。否则就是打麻将，就是赌博，把钱从你的口袋放到我的口袋，再从我的口袋放到他的口袋.....对全社会来说，没有任何实际意义。要是所有船长、船员都坐在大户室里看着K线图上蹿下跳，船都停在港口里没人出海了，请问大航海时代还怎么进行下去？人类社会还怎么进步？

因为贪婪，因为投机，因为人人都想赚快钱，人人都觉得自己比别人聪明，人人都等着比自己更傻的人以更高的价格从自己的手里接过早就贵得离谱的股票，所以全世界的股市都在一次又一次重复着牛市和熊市的转换。

南海泡沫

1636年的荷兰郁金香泡沫是有据可查的人类历史上最早的金融泡沫事件。据说这次投机事故给荷兰造成了非常大的打击，3年内荷兰的经济就一直没缓过神来，无数人倾家荡产.....

郁金香泡沫可能很多人都听说过，因为今天“郁金香泡沫”已经成为了“泡沫”的代名词，所以具体的过程我也就不细说了。我想说的是另外一个知名度稍微要低一点的泡沫事件——英国南海泡沫事件（荷兰的郁金香泡沫、英国的南海泡沫以及几乎和南海泡沫同时发生的法国密西西比泡沫，是人类历史上最经典的三大泡沫事件）。

英国南海公司创建于1711年，这家公司当时获得了英国在南美洲的特许垄断贸易经营权，就像现在的中石油一样，只有我能开采石油，你们都不许。

但你不知道的，当时南美洲属于西班牙和葡萄牙的势力范围，南海公司在那里没办法展开贸易活动。两年后西班牙王位继承战争以英国、荷兰、奥地利这一边获胜，西班牙、法国那一边失败而告终，此后英国才获得南美洲的一些贸易权力。

这场战争很复杂，牵涉到欧洲王室的复杂关系，力哥就不细说了。但实际上，战后南海公司在南美洲还是只能做做奴隶贸易，利润不是很高，没赚到很多钱。而英国政府因为这场打了十多年的西班牙王位继承战争，也是债台高筑，旧债还不出，新债也没人要。

那这个困局要怎么破呢？

后来英国政府就动了个脑筋，说要不我们这么着，玩一个债转股的把戏——**把英国**

的国债变成南海公司的股票。你本来是英国政府的债权人，现在就变成南海公司的股东，此前政府欠你的债就一笔勾销了，这其实就是今天可转债的雏形。为什么今天那么多公司都喜欢上市融资，就是因为这钱是股东白给的，以后不用还的，就算公司以后倒闭了也无所谓。这样赚到的钱，就一个字——爽！

后来英国政府发现这个办法不错，就慢慢把南海公司变成了政府的融资平台。政府缺钱的时候，就让南海公司发股票去融资，然后南海公司再把卖股票筹到的钱转手借给政府。当时英国政府公开发行国债的利率大概是8%，而南海公司借给政府的钱的利率只有6%，英国政府赚了呀！

但问题是，南海公司实际上就是政府的一个白手套，用今天的话说就相当于地方政府融资平台。可你在南美洲的生意做得又不好，根本没有实际业绩支撑，那老百姓为啥要买你的股票呢？

所以没办法，为了吸引不明真相的股民来买自家股票，南海公司就买通各种媒体不断散布谣言，说公司在南美洲最近又做了一笔什么什么贸易，赚了一大笔钱……反正大航海时代嘛，天天都有这种暴富的新闻，加上当时信息传递不像今天这么迅速方便，所以很多人也就糊里糊涂地相信了。

但就算老百姓不相信又能怎样？总不能专门坐船到南美洲实地考察吧？**更重要的是，老百姓也不是你说啥都信的，关键是他们认为你背后有英国政府这座靠山！当时英国股民和我们中国股民一样，很傻很天真，觉得说，政府信用是最高的，政府总不会骗我的，政府说救市就一定能救得起来！**

就这样，南海泡沫很快就被吹大了，南海公司股价从1720年1月的120英镑，涨到2月的175英镑，到3月涨到330英镑，到5月涨到550英镑，到6月涨到1000英镑！半年里足足涨了8倍！

投资者一看都傻眼啦！以前没遇到过这种事情啊！这样赚钱So Easy（妈妈再也不用担心我的学习了）！

结果在南海公司的带动下，英国出现了公司上市热，数百家公司争相上市圈钱，发布子虚乌有的盈利消息欺骗监管当局和投资者，有的公司甚至把原来自己做的实业都放弃了，把钱统统拿来买股票。

到后来变成，只要是个股票，不管是什么公司的，一上市都会遭到投资者疯抢，这种疯狂景象我们今天还是可以想象出来的，看看电影《股疯》，想想1992年的中国股市，你就懂了。

所以在1720年，整个英国社会都疯掉了——政治家不关心政治了；律师不打官司了；医生不看病了；老师不上课了；大学生也不上学了……连最应该置身事外的牧师都不去教堂里救赎人的灵魂了，都跑到股市里去买买买！

那你想这么一搞，企业也没钱扩大生产了，工人也不去工作了，这样搞下去英国经济就完蛋啦。所以英国议会在1720年6月11日通过《泡沫法案》，宣布未经政府特许的上市公司为非法，予以取缔！

法案颁布以后，大家才猛然发现，咦，原来我买的这个股票，其实是张废纸啊？！然后股价立刻出现自由落体式暴跌，用今天的话说，就是股市没有量了，出现流动性危机了。最后成千上万的股民血本无归，因为很多人还是借钱炒股的，所以这些欠了一屁股债的人到最后走投无路，只能从英国逃到美洲新大陆去了，变成了今天美国人的祖先之一。而我们今天说的“经济泡沫”这个词就源于这次股灾。

因为南海泡沫一开始就是由于英国政府想要解决自己的财政问题，让老百姓出钱给自己埋单而想出来的歪招，然后南海公司这个白手套在制造泡沫的过程中，一方面买通无良媒体不断帮自己煽风点火，一边又不停给相关的政府监管官员行贿，让他们睁一只眼闭一只眼，最后泡沫越来越大，英国政府没有办法，才痛下杀手，最后才会闹得如此惨烈！

人心的疯狂

有一句话不少人都听说过，那就是牛顿在这场南海泡沫破灭后，几乎赔光了自己前半生攒下的所有积蓄，然后他说了一句名言：**“我可以计算出天体运行的轨道，但我无法计算人心的疯狂。”**

没错，这句话说得太对了。

在经济学上，“泡沫”这个词语一直都有争议。按照任志强的观点，中国房价没有任何泡沫，因为只有当房价暴跌以后，我们才能确认，哦，原来中国房价是有泡沫的。但如果房价连年上涨，就是不跌，或者跌了两年又继续上涨了，那就不能说它有泡沫，北上广深房价涨到10万/平方米那也是合情合理，一丝泡沫也没有！

一样的道理，股市不断上涨的时候，股价一定会被高估，一定也会出现泡沫，但有泡沫不代表马上泡沫就会破掉，也有可能泡沫会继续扩大，只要泡沫不破，股价继续涨，那你就只有干瞪眼，一点办法也没有。

力哥之前说过，沪指4000点是泡沫，5000点也是泡沫，6000点还是泡沫。根据诺贝尔

经济学奖得主罗伯特·希勒的理论，股市出现泡沫是很正常的事情，这叫“非理性繁荣”。

所以并不是说股市出现了泡沫就一定是危险的，我们就一定要避开，不能参与其中，与泡沫共舞是完全可以的。

但问题是，其实大家都看出来这里面是存在泡沫的，只是假装用许多故事和理论来包装泡沫（什么“政策牛”“改革牛”“资金牛”“互联网+”“一带一路”“创蓝筹”……），互相给对方灌安眠药……但灌到最后，总会有人惊醒过来的。也就是说，泡沫总有一天还是会破灭的，那怎么才能在泡沫破灭之前安然退场呢？

所以大家都会去做一件事情——预测股市泡沫何时破灭！

所以在2015年这轮牛市中，我们每天都能听到各路神仙在那里给股市算命，说能涨到多少多少点（力哥听到过的最牛逼的预测说能涨到24 000点）。力哥之前也假装扮过一回算命仙，闭着眼睛做过一次预测。我预测这轮牛市会突破上次牛市的高点6124点，而时间可能是在2016年。如果2016年真的飙上了6000点，那也不是力哥有那么神，而是力哥瞎打瞎撞运气好而已。

三观最正的股市投资理念

其实从理财的角度看，聪明的投资者是不会去预测股市泡沫何时破灭的。原因就是牛顿说的那句话，没人能预测人心的疯狂，你是没有办法用你的理性思维和各种数据来计算、来推论出一个疯子什么时候会突然拿把刀来砍人。

这也是为什么力哥一直在强调两个非常重要的股市投资观念。

第一，股市没有股神，没人能准确预测股市。 你不能完全相信力哥本人的主观判断，因为力哥本人对股市的主观看法，我本人其实也不是特别相信，因为我知道我自己对股市的看法不一定准。为了避免我自己的判断出错，所以我总是提前做好资产配置，以防万一。这句话有点绕，你仔细想想，真的是这个道理。当然你也不能完全相信其他某个股市大V说的话，更不能完全相信政府说的话。

第二，既然没人能准确预测股市，那我不去预测股市。

那你可能会问了，不预测股市明天会涨会跌，那我怎么来决定现在到底是该买还是该卖呢？

很简单，看估值。

普通散户的投资成本一定是倒金字塔结构的。股市长期走熊的时候，是不会在股市里投一分钱的（深度套牢的除外）。股市开始走牛的时候，不相信，死活不敢买。看看好像涨得不错，有点动心，买了一点。看股市还在涨，大家都说牛市来了，赶紧加码投资。看股市还在涨，继续加码投资.....

结果2000点的时候你一分钱不敢投，3000点的时候投了1万，4000点的时候投了5万，5000点的时候投了20万，导致你的平均成本超过4500点。这种情况下，你的投资潜在风险就远远超过了你的潜在回报。

而聪明的投资者永远是逆人群而动的。

2000点的时候，没人看好，估值那么便宜，一直坚持定投，到股市从2000点启动的时候，已经投进去15万了，等到了3000点，发现股市要走牛了，赶紧再跟投5万，到4000点，看到股市有点泡沫了，但趋势还在涨，就暂时不买也不卖，观望一下吧，到了5000点，看泡沫有点大了，就开始准备撤退了。

这样一来，你虽然也是一路在投资，但成本却低于3000点，就算股灾2个月内把沪指从5000点重新拉回到3000点，你也还是没什么损失啊。

但你可能会说了，就算我的成本低，但股市这样过山车行情，如果一轮牛市我不在高点抛出，又回到原点，就算不亏，那我也不是白忙活吗？这一轮牛市我不过是纸上财富暴涨了一轮，到头来，啥都没得到啊。

所以聪明的投资者还会做另外一件事情，就是一定要止盈。

力哥多次说过，定投的原理就是在价值投资区间里，不止损越跌越买，不断加速摊薄成本，这样股市只要稍微反弹一下，你就马上能获利了。反过来也是一样的，在股市不断上涨，泡沫不断积累的过程中，你面对的潜在风险会越来越大，潜在收益会越来越小。所以正确的做法就是根据股市泡沫的程度，进行阶梯性的止盈。

比如你在股市里投资了10万元，到4000点股市出现泡沫的时候，就先拿出来1万，到了5000点，再拿出来2万，到6000点，再拿出来3万，如果能到7000点，就把最后4万都拿出来。如果股市继续发疯涨到8000点，那就和你没什么关系了。这样一来，你既不会完全套牢，又不会完全踏空。

总结一下，就是在股市价值低估的时候，比如在2000点的时候，要加码买入，把更多的资产配置到股市里，比如80%的资产都投进去，在股市价值不再低估的时候，比如3000点，就要开始控制买入的金额，当股市价值出现高估的时候，比如4000点，就要开始慢慢

降低配置在股市上的资产比例，当股市价值出现明显高估的时候，比如5000点，就要继续加码减持，把放在股市里的资产降到总资产的一半以下。如果再涨，就要继续减。

从理论上说，股票投机永远有输有赢，结果难料，但股票投资却可以百战不殆，就是因为期货、外汇、黄金这些东西都没有一个内在的合理估值，你赚到的钱一定是别人亏掉的钱，那这就不是投资，而是投机了。但股市里的钱是被企业拿去经营生产的，而经营能产生价值，产生增量财富，所以股市的估值就成为我们衡量现在应该是买还是卖，是应该多买还是少买，多卖还是少卖的最重要的一个标准。

而比看懂估值更重要的是学会止盈。止盈的本质，就是遏制贪婪。

港剧《大时代》里有句名言，力哥之前也介绍过，“股市原意，乃让集资搜资有其地，社会向荣，人皆有赚，惜人性贪婪，耗尽心思，巧取豪夺，乐土成炼狱”。这句话的题眼就在“贪婪”这两个字。其实像中国股市波动这么大，赚钱的机会是非常多的，但为什么许多人还是不赚钱呢？归根到底，还是太过贪婪，一轮牛市已经让你得到了50%，100%的回报，却还是想着要赚到200%，300%，400%的回报，自己的本金不够多，就想着问别人借钱来炒股，贪得无厌。

但是“遏制贪婪”这四个字说起来容易，可要真正做到，却比登天还要难。400年前的荷兰人控制不住自己的贪婪，300年前的英国人、法国人也控制不住自己的贪婪，今天的中国人也一样，因为这就是人性。就像力哥曾经说的，万恶之源的不是金钱本身，而是人的贪财之心。

放弃一夜暴富的妄念

力哥在这里讲了太多具体的投资知识和技巧，却很少讲解那些不能马上来钱的，看起来没什么用的理财大道理。所以在最后，让力哥再来说两句理财的大道理吧。

在本文开头，力哥提到说古巴比伦人早就发明了股票，而聪明的古巴比伦人还总结出了几条理财智慧，非常值得我们学习。

第一，金钱是慢慢流向那些愿意储蓄的人。不愿储蓄的月光族，是永远不可能成为富人的。

第二，金钱愿意为懂得运用它的人工作。你愿意看“力哥说理财”，就是在学习如何正确地运用金钱，但如果你连学都懒得学，永远都不想自己去思考，只想力哥告诉你现在该买还是该卖，该买这个还是该买那个，那你永远也不知道如何正确运用金钱。

第三，金钱会留在懂得保护它的人身边。在保住本金的基础上，运用时间加上复利的效果，最终一定能引爆财富原子弹。

第四，也是力哥觉得最重要的一条，金钱会从那些渴望获得暴利的人身边溜走。

改变一生的财富命运，靠的是两个引擎，在年轻的屌丝岁月里，我们主要依靠的是劳动这个引擎，而到了中年和晚年，我们会更加依赖投资理财这个引擎。理财不是万能的，希望看“力哥说理财”就能瞬间改变自己的屌丝命运也是不可能的，归根到底，你就不应该有想要一夜暴富的这样一个妄念，只要你总是念念不忘这个妄念，早晚你都会被自己的贪婪之心所吞噬。

力哥理财物语：

- 1. 股市是把双刃剑。**
- 2. 我可以计算出天体运行的轨道，但我无法计算人心的疯狂。**

思考：

- 1. 经历过暴涨暴跌后，你觉得股市是天使还是魔鬼？**
- 2. 你觉得A股现在的估值是高估还是低估了？**

第一次领工资就该知道的理财常识·股市篇

力哥 著

邢力，江湖上人称“力哥”，中国首档娱乐理财脱口秀节目《力哥说理财》创始人，80后互联网理财红人。

怎么在一两年内让你的资产翻倍再翻倍？中国未来20年最大的投资机遇在哪里？股市到底是个什么鬼？

想知道这些问题的答案，紧跟力哥的步伐，帮你完美完成动荡股市中的理财之旅。

文本整理：杨 硕

策划编辑：杨 硕

出 品：中信联合云科技有限公司 www.yuntrust.cn

版 本：电子书

版 次：2016年9月第1版

字 数：46千字

出版发行：中信出版集团股份有限公司 CITIC Publishing Group

版权所有·侵权必究

投稿邮箱：tougao@citicpub.com